

Avant-propos

Ce support de cours est destiné aux étudiants de Master en finance et assurance (M2), il était destiné auparavant aux étudiants de licence en banque et assurance dont la filière a été gelée.

Après avoir étudié en master1 les grands principes de l'assurance et de la réassurance, les produits d'assurance, la gestion des risques les intermédiaires en assurance nous mettons à la disposition de l'étudiant ce polycopié qui va lui permettre d'appréhender le nouveau modèle de l'assurance Takaful : ses principes, ses arguments, ses produits phares et sa distinction par rapport aux autres modèles. Ce cours va aussi mettre en exergue l'expérience des pays qui adoptent ce modèle en l'occurrence les pays du golf du Maghreb d'Europe et même d'Amérique.. grands principes de l'assurance Takaful, et doit compléter la formation suivie depuis le master 1 en mettant l'accent sur ce modèle et l'utiliser comme alternative aux autres modèles en l'occurrence les assurances de marché les mutuelles d'assurance et les assurance sociales comme alternative et d'analyser les contrats, en vertu desquels un agent économique paie une somme donnée contre une promesse de compensation en cas de perte, aussi il lui permet d'approfondir ces connaissance en étudiant les éléments techniques d'une opération d'assurance : (le risque, la prime, l'indemnisation, la compensation au sein de la mutualité...) ceci va lui permettre d'analyser à travers ce support l'offre et la demande d'assurance ainsi que le risque moral qui survient dans ce genre d'opération

Et au final nous avons traité les alternatives du marché des assurances pour permettre aux étudiants de voir tous les types d'assurances qui existent en occurrence ; (les assurances commerciales, le mutuelles d'assurance et Takaful)

Table des matières

CHAPITRE PREMIER :	10
Section 1 : aperçu sur les assurances islamiques	11
Paragraphe 1. Bref historique de l'assurance dans les pays d'islam :	11
l'époque préislamique :	11
Au temps du prophète Mohamed QSSL:	11
A l'arrivée des Occidentaux :	13
Au Maghreb :	13
Dans le reste de l'Afrique du Nord :	14
Au Moyen-Orient :	14
Paragraphe2 : Apparition et développement de l'assurance islamique (Takaful) :	15
I- Au Moyen-Orient :	15
1. Iran :	16
2. Arabie saoudite :	16
3. Yémen :	17
4. Koweït :	17
5. Emirats Arabes Unis :	17
6. Jordanie :	17
En Afrique :	18
1. Algérie :	18
2. Mauritanie :	18
3. Egypte :	18
4. Soudan :	19
5. Sénégal :	19
En Asie :	19
1. Malaisie :	19
2. Indonésie :	20
3. Bangladesh :	20
4. Inde :	20
5. Pakistan :	20
6. Singapour :	21
Dans le reste du monde :	21
1. Amérique du Nord :	21
2. Russie :	21
Paragraphe 3 :La Différence entre théorie et pratique dans l'assurance actuelle :	22
L'assurance comme notion théorique :	22
1. Le volet technique :	23
a. La solidarité :	23
b. La compensation des risques :	24
c. Les critères de calcul :	24
2. Le volet pratique :	25

Les fatwas relatives à l'assurance commerciale :	25
1) Historique des fatwas relatives à l'assurance :	25
A) Première fatwa parue :	26
B) « Semaine du fiqh » de 1961 :	26
C) Deuxième congrès de l'Académie des recherches de droit islamique :	27
D) Le haut conseil des grands érudits du royaume d'Arabie Saoudite du 04/04/1397 hégire :	28
Paragraphe 4. Arguments, discussions et prises de position :	28
Paragraphe 5. L'assurance coopérative (Les mutuelles) :	34
1. Aperçu historique :	35
2- Définition :	35
3- L'avis de la Charia de ce type d'assurance :	35
4- Recommandations du Conseil :	36
5- Articles réglementant l'assurance coopérative :	37
Section 2 : L'Assurance Islamique « Takaful »	37
Paragraphe 1. L'économie islamique :	38
I. Les principes de la charia appliqués aux transactions économiques :	39
1. Al Gharar (Éviter l'Incertitude) :	39
2. Al Maisir (Éviter le Jeu d'argent) :	39
3. Al Riba (Éviter l'Usure) :	39
4. Haram (Interdit / Illégal) :	39
II. L'assurance commerciale et la charia :	40
III. Les principes de l'assurance Takaful :	41
1. La séparation des fonds :	41
2. La distribution des bénéfices techniques :	42
3. Des actifs conformes à la charia :	42
4. Le conseil de la charia (Sharia Boards) :	43
A- En Malaisie :	44
B- Pays du Golfe :	44
Le contrat Takaful :	45
V. Modèles et Structures d'une Compagnie Takaful	45
1. La Takaful générale (Non-Vie) :	45
2. La Takaful famille (Vie) :	46
Les modèles de contrats Takaful :	46
1. Le modèle Mudharaba :	47
2. Le modèle Wakala :	47
3. Le modèle hybride (Combinaison de contrats wakala et mudaraba) :	49
4. Le Modèle Waqf	49
Paragraphe 2. La réassurance Retakaful :	51
1. Les pratiques de la réassurance islamique :	51
1. Les modes préférentiels :	51

2. Les modèles juridiques :	52
3. Les obligations des réassureurs et des cédantes islamiques :	54
II. Les défis du Réatakaful :	54
III. La micro- assurance islamique ou microtakaful :	55
1. Un cadre juridique : le modèle wakala :	55
CHAPITRE DEUXIEME :	58
L'INDUSTRIE DE LA TAKAFUL DANS LE MONDE	58
Section 1. Aperçu sur le développement de la Takaful dans le monde :	59
Paragraphe 1. Les principaux marchés :	64
1. Malaisie :	64
2. Indonésie :	67
3. Arabie saoudite :	70
4. Emirats Arabes Unis :	73
5. Bahreïn :	76
Paragraphe 2. L'évolution de la contribution globale du CCG :	79
Paragraphe 3. L'évolution de la contribution du Sud-est de l'Asie sur la Takaful :	80
Paragraphe 4. L'évolution de la contribution des autres marchés de la Takaful :	81
Paragraphe 5 : Prévisions globales de la Takaful :	82
Paragraphe 6. . Perspectives de développement de la Takaful :	83
Section 2 : Présentation de la société d'assurance SALAMA	87
Vision stratégique de développement :	87
I. Avantages concurrentiels :	88
II. Produits commercialisés :	88
1. Connaître le marché :	92
2. Conception des produits :	92
3. Choix du mode de distribution :	92
4. Intégration dans une vision marketing plus large :	93
Section 3 : Les défis :	93
1. Consommateurs et entreprises :	93
2. Produits :	93
3. Un manque de réglementation et de standardisation :	94
Conclusion du chapitre	95
Conclusion generale	96
Bibliographie	98

ملخص

التأمين الإسلامي "يكفل كل منهما الآخر". "التكافل": مبدأ يقوم على ثلاث محرمات أساسية ، وفقاً للشريعة (الشريعة الإسلامية): الصدفة ، والمصلحة ، والمضاربة. لاستبعاد أي فكرة عن الصدفة ، أو عدم اليقين في عقودهم ، تلجأ الشركات بالتالي إلى "الطبر": عقد "مجاناً". بشكل ملموس ، هذا يعني أن المشتركين يدفعون "تبرعاً" ، وليس علاوة ، إلى المشغل. النقطة الثانية ، لاستبعاد أي فكرة عن الفائدة ، فإن مبلغ هذا "التبرع" يغطي فقط تكاليف إدارة العقد ؛ يجب تقاسم أي أرباح بين حملة الوثائق والمشغل. بالإضافة إلى ذلك ، يحظر استثمار الأموال في عدد معين من القطاعات المحددة بدقة: الكحول ، ... المخدرات ، القمار ، الطعام غير الحلال ، التبغ ،

الكلمات المفتاحية: التكافل ، التأمين ، الأخلاق ، الوكالة ، المضاربة

Résumé

L'assurance islamique « takaful » : « se garantir mutuellement ». Un principe qui repose sur trois interdits fondamentaux, conformément à la charia (loi islamique) : le hasard, les intérêts et la spéculation. Pour exclure toute notion de hasard, ou d'incertitude dans leurs contrats, les compagnies recourent donc au « tabarru » : un contrat « à titre gratuit ». Concrètement, cela signifie que les souscripteurs versent une « donation », et non une prime, à l'opérateur. Deuxième point, pour exclure toute notion d'intérêt, le montant de ce « don » ne couvre que les frais de gestion du contrat ; les éventuels bénéfices doivent être partagés entre les assurés et l'opérateur. De plus, il est interdit d'investir les fonds sur un certain nombre de secteurs précisément définis : l'alcool, les drogues, le jeu, l'alimentation non halal, le tabac...

Mots clés : Takaful, assurances, éthiques, wakala, mudaraba

Abstract

Islamic insurance "takaful": "guarantee each other mutually". A principle based on three fundamental prohibitions, in accordance with Sharia (Islamic law): chance, interest and speculation. To exclude any notion of chance, or uncertainty in their contracts, the companies therefore resort to the "tabarru": a contract "for free". Concretely, this means that subscribers pay a "donation", and not a premium, to the operator. Second point, to exclude any notion of interest, the amount of this "donation" only covers the management costs of the contract; any profits must be shared between the policyholders and the operator. In addition, it is prohibited to invest the funds in a certain number of precisely defined sectors: alcohol, drugs, gambling, non-halal food, tobacco...

Key words: Takaful, insurance, ethics, wakala, mudaraba

Glossaire des termes de la Takaful

Charia : Ce terme fait allusion au droit chemin, à la voie que suit le croyant sur le chemin de l'Islam. Il désigne par extension, l'ensemble des préceptes religieux musulmans (qui sont exposés dans les énoncés normatifs des sources) qui répondent à des objectifs et finalités de cette voie universelle et auxquels doit se conformer le croyant.

Fatwa : Consultation juridique donnée par une autorité religieuse, décision ou décret qui en résulte.

Fiqh : Jurisprudence islamique.

Gharar : On peut traduire ce terme par l'aléa ou l'incertitude. Le gharar désigne l'ignorance d'un élément important, le flou, l'incertitude et l'aléa dans un contrat à titre onéreux. Ainsi, si une transaction porte sur un bien, sa qualité, sa quantité et son prix doivent être définis au moment de la conclusion du contrat. Le gharar se manifeste donc lorsque l'objet d'un contrat est ambigu, incertain ou dépendant d'événements futurs aléatoires et non maîtrisables. En raison du gharar, un contrat peut être jugé non conforme aux principes de la finance islamique. C'est notamment en vertu de ce critère que le contrat d'assurance commerciale (voiture, habitation, etc.) est jugé illicite par les savants musulmans.

Hadith : Signifie littéralement conversation ou récit. Un hadith désigne les actes et les paroles du prophète Mohammad (*paix et bénédictions de Dieu sur lui*), qui furent d'abord rapportés oralement par une chaîne ininterrompue de transmetteurs puis rassemblés et consignés dans des recueils qui ont été, pour les plus importants, constitués au IX^{ème} siècle (correspondant au 3^{ème} siècle de l'islam). Les hadiths sont une source de règles et d'enseignements pour le musulman. Ils viennent compléter et préciser le sens du message coranique.

Halal : Tout ce qui est licite au regard du droit musulman.

Haram : Renvoie aux activités, professions, contrats et transactions qui sont explicitement prohibés par le Coran ou la Sounna.

Ijma : Consensus de savants (oulémas) ; l'ijma est une des sources du droit musulman.

Ijtihad : Interprétation faite par un expert de la jurisprudence islamique, notamment un érudit siégeant au conseil de conformité éthique d'une institution financière islamique, concernant la manière dont le droit musulman doit être appliqué dans des circonstances nouvelles. Ceci s'appliquerait, par exemple, à l'examen des formes d'activités qui ne sont pas autorisées sur des marchés financiers modernes, complexes. Cette interprétation suppose l'examen de l'enseignement du Coran et du Hadith ainsi que l'étude du fiqh. Cependant, les anciennes fatwas ne sont pas nécessairement adaptées aux nouvelles réalités.

Istihsan : Méthode de la préférence juridique utilisée par les juristes musulmans pour déterminer des solutions à des problèmes donnés.

Kafala : Garanties personnelles.

Maisir : C'est notamment ce principe que l'on retrouve dans les jeux de hasard (loto, etc..) et qui est strictement interdit en islam. Sur les marchés financiers, le maisir renvoie à la spéculation excessive où le gain ou la perte d'un investisseur dépend d'un événement totalement aléatoire.

Moudaraba : Forme de partenariat où une partie dite « *rab al mal* » apporte les fonds et l'autre partie, l'entrepreneur, dit le « *moudarib* », l'expérience, le savoir-faire et la gestion. L'éventuel bénéfice réalisé est partagé entre les deux partenaires sur une base convenue d'avance mais les pertes en capital sont assumées par le seul bailleur de fonds.

'Ourf : Méthode des coutumes et traditions utilisée par les juristes musulmans pour trouver des solutions à des problèmes donnés.

Qard hassan : Prêt à taux nul, unique type d'accord de prêt autorisé par le droit musulman. Bien que les institutions financières islamiques ne puissent tirer parti du prêt, elles peuvent prélever une commission d'instruction et une commission de gestion annuelle au titre de la gestion pour couvrir les frais administratifs. Ce financement n'est disponible que pour les clients existants et est souvent utilisé pour veiller à ce que ceux qui connaissent des difficultés financières, puissent continuer d'honorer leurs engagements financiers en cours. Il peut être également considéré comme une facilité d'attente pour maintenir la confiance des tiers créanciers.

Qiyas : Raisonnement par analogie utilisé par les juristes musulmans pour déterminer des solutions à des problèmes donnés.

Rab al mal : Investisseur ou propriétaire du capital monétaire dans un contrat de Moudaraba.

Ribâ al-fadl : Vente ou échange d'un bien contre un autre de même nature (sous certaines conditions) avec un surplus.

Ribâ an-nassia : A pour racine *nassa* qui veut dire remettre à plus tard, différer ou attendre. Il s'agit de la somme payée soit pour l'usage de capitaux empruntés, soit en contrepartie d'un (ré) échelonnement dans le paiement d'une dette. La prohibition du *ribâ an-nassia* interdit le fait de fixer à l'avance un rendement positif, un intérêt sur un prêt à titre de rémunération pour le délai accordé/obtenu. On trouve dans le Coran (Livre saint contenant la parole de Dieu) et les hadiths (propos, faits et gestes du dernier prophète Mohammad) un certain nombre de textes énonçant de manière explicite l'interdiction du recours au ribâ.

Ribâ : Le terme ribâ est tiré du verbe « *arba* » qui signifie « faire accroître ». Techniquement, il peut être défini comme un surplus ou un avantage perçu sans aucune contrepartie acceptable – du point de vue du droit musulman- dans le cadre d'un prêt ou d'une transaction à crédit (*ribâ al-nnassi'a*), ou encore d'un troc inégalitaire de certains produits (*ribâ al-fadl*). La très grande majorité des juristes musulmans sont unanimes quant à la prohibition formelle de tout taux d'intérêt.

Sounna : Sounna signifie littéralement la direction. Seconde source de législation de l'Islam après le Coran, la Sounna est traduite par certains oulémas comme la voie, la méthodologie et la tradition prophétique. Elle désigne tout ce qui est relaté comme parole, acte, approbation ou comportement inné du prophète Mohamed et qui pourrait servir d'argumentation pour une prescription juridique du droit musulman.

Takaful : Système d'assurance islamique basé sur la responsabilité, la protection, la coopération, l'assistance au sein d'un groupe de sociétaires. C'est une forme d'assurance mutuelle. La Takaful s'appuie sur les principes d'entre-aide (*ta'awun*) et de donation (*tabaru*)'.

Wakala : Contrat de mandat qui comporte, généralement, la clause de paiement d'une commission à un agent opérant pour le compte d'un donneur d'ordre.

Zakat [Pureté, accroissement, bénédiction] : Il s'agit du troisième pilier de l'islam. On désigne par *zakat al mal*, l'obligation faite à chaque musulman possédant un minimum imposable (*nisâb*) de verser annuellement une partie de ses biens en charité. Le taux à payer diffère selon le type de bien possédé. C'est un donc un impôt islamique annuel, à vocation sociale et considéré aussi comme purificateur pour celui qui s'acquitte de cette obligation. Pour les particuliers, la zakât est essentiellement un prélèvement effectué sur l'épargne. Il correspond à 2,5 % de la richesse du Musulman lorsque celle-ci est supérieure ou égale à la valeur de 85 grammes d'or (ou 613 grammes d'argent selon certains savants). Le musulman est tenu de calculer chaque année lunaire ce montant et le donner aux pauvres de sa communauté ou à d'autres catégories d'ayant-droit déterminés dans le verset n°60 de la *sourate* n° 9 du Coran.

Introduction

La compétitivité dans le domaine des assurances s'est accrue durant ces dernières années notamment après l'introduction des entreprises privées à capitaux nationaux et étrangers¹, l'entrée des entreprises étrangères telles que AXA Assurance et des mutuelles, Cardif Algérie partenaire de la CNEP dans la bancassurance² qui permettra à la banque publique de distribuer des produits d'assurance et la Macif présente depuis 2011 en Algérie sous le nom SAPS grâce à un partenariat avec la Société algérienne des assurances (SAA) signé en 2008, la Macif choisit comme nom commercial Amana Assurances.

Le fondement de notre travail repose sur 2 constats suivants : d'une part, l'entrée en vigueur des entreprises d'assurance étrangères qui nous oblige à dénicher un avantage compétitif afin de faire face entre autre au numéro un mondial en l'occurrence AXA, d'autre part, il existe dans les sociétés musulmanes actuelles une perception négative de l'assurance laquelle est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard. Elle est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté divine.

Le recours à la Takaful « assurance islamique » s'avère une nouvelle opportunité de marché à exploiter pour plusieurs raisons :

- la finance conventionnelle a connu ses limites lors de la crise financière à cause du riba « usure, intérêt » et de l'adossement à un actif non tangible.
- L'ouverture du marché à des opérateurs étrangers nous permet d'avoir un avantage compétitif.
- Dans notre société, il existe une perception négative de l'assurance qui est assimilée à l'usure et aux jeux de hasard notamment en assurance-vie. Elle est perçue comme un moyen de contrecarrer la volonté divine.
- L'assurance islamique est en train de gagner du terrain en Asie du sud-est, en Europe ainsi que dans les pays arabes.

¹ Voir Ordonnance 95/07 du 31 janvier 1995

² Loi 06-04 du 21 Moharram 1427 correspondant au 20 février 2006.

Chapitre Premier :

**L'assurance commerciale et la
Jurisprudence islamique**

Introduction :

Ce chapitre se propose de traiter l'historique de l'assurance islamique et la jurisprudence islamique puis il traite les points communs entre l'assurance islamique et l'assurance conventionnelle enfin il analyse les différentes fatwas sur les assurances.

Section 1 : aperçu sur les assurances islamiques

Introduction

Avant de parler des règles charia de l'assurance des avis et arguments des érudits et spécialistes contemporains à propos de l'assurance, j'aimerais rappeler la différence entre l'assurance en tant que notion théorique et l'assurance en tant que pratique à travers ses différents contrats.

Paragraphe 1. Bref historique de l'assurance dans les pays d'islam :

Exposons maintenant la façon dont l'institution de l'assurance ou celle de formules auxquelles on a tendance à l'assimiler, est apparue, en dépit de nombreuses difficultés, dans certains régions, d'abord à l'époque préislamique puis au temps de Mohamed et s'est ensuite implantée et diffusée dans les pays musulmans, tant à la faveur d'une réglementation d'essence occidentale qu'au moyen de la création d'institutions effectuée selon les directives des occupants et conformément aux modèles qu'ils préconisaient.

l'époque préislamique :

Avant le prophète Mohamed QSSL, une formule primitive de financement des risques existait parmi les tribus d'Arabie. Il s'agissait de la coutume dénommée al Aqila qui « consistait en un paiement d'une indemnité aux héritiers de la victime d'un meurtre et ce par la tribu du meurtrier ». On observera que dans ce système, l'argent était collecté après le meurtre. En la rapprochant d'une véritable assurance, la formule mise au point du temps de Mohamed allait donc représenter un progrès.

Au temps du prophète Mohamed QSSL³:

Au début de l'islam, sévissaient des risques de diverses natures et notamment des tempêtes ou autres aléas atmosphériques ou climatiques contre les effets desquels il convenait de se prémunir. Selon A. Rahman, les négociants de la Mecque créèrent un fonds mutuel destiné à porter secours aux personnes victimes de catastrophes naturelles survenant durant leurs

³ Que le salut soit sur lui

expéditions en Syrie, en Irak ou ailleurs et le prophète lui-même, qui exerçait la profession de caravanier et de commerçant, participa à un tel fonds.

Dans le cas déjà évoqué de la rançon à payer pour obtenir la libération d'un otage ou dans celui des homicides involontaires, la constitution de l'Etat promulguée par le prophète en 622, année de l'hégire, prévoyait l'existence d'une caisse alimentée par les cotisations des tribus et destinée :

- Soit à verser la rançon (fidya) d'un de ses membres enlevé par l'ennemi,
- Soit à indemniser (diya, prix du sang) une famille pour la mort causée accidentellement à l'un de ses membres, homme libre de confession musulmane, en lui remettant 100 chameaux ou, à défaut, 200 vaches ou 2000 brebis, cette mesure représentant un progrès car se substituant à la règle « de vengeance (alors) en usage dans le code d'honneur tribal arabe ».
- Un peu plus tard, au temps du second calife Omar (634- 644), ce système qui, dans sa conception initiale, mettait à contribution tous les membres d'une même famille (aqila), fut étendu aux ressortissants des corporations de métiers :
« (...) on voit (alors) une organisation pyramidale : si la caisse d'un groupe ne parvenait pas à « se débrouiller », les autres devaient lui venir en aide et en dernier lieu le gouvernement central lui-même »⁴.

Les membres de la plupart des corps sociaux se virent ainsi appliquer ce régime, et jusqu'aux soldats d'une unité, au titre du prix du sang de ceux qui mourraient au combat, la contribution de chacun étant prélevée sur sa solde, périodiquement et d'avance. On notera d'ailleurs au passage que le recours à la diya subsiste de nos jours, spécialement dans les pays rigoristes, le montant de l'indemnité variant selon les dispositions de la loi (Arabie saoudite, Emirats Arabes Unis) ou de la coutume (Nigéria, Yémen) mais pouvant atteindre des sommets dans certaines circonstances particulières.

L'existence de telles formules et les caractéristiques que nous en connaissons, comme la fixation de la contribution à un niveau égal pour chaque cotisant ou le fait que l'indemnité est mentionnée d'avance au contrat, ont fait dire à certains auteurs que l'assurance mutuelle est née à cette époque et dans les milieux arabes des débuts de l'hégire.

⁴ Jacques Charbonnier, Islam : Droit, Finance Et Assurance, Aux éditions Larcier, 2011 p151.

Toutefois, aucune trace d'institutionnalisation de l'assurance n'ayant été notée par la suite dans les pays où régnait l'islam, on peut penser que les musulmans n'eurent à en connaître et encore seulement au titre de la couverture des risques maritimes, qu'à l'occasion de leurs voyages lointains ou des contacts qu'ils pouvaient avoir lieu lors d'échanges avec les commerçants européens à partir de leurs places fortes ibériques ou nord-africaines.

A l'arrivée des Occidentaux :

Mais au-delà de leurs systèmes nationaux de caractère essentiellement coutumier ou des contrats passés au coup à l'occasion de transactions avec des Européens ou des Occidentaux venus en terres d'islam, à partir du 19^{ème} siècle, diffuser leurs modèles assurantiels, tant dans la branche maritime que dans les branches vie ou dommages, il s'avéra vite que les pratiques s'étendant et se diversifiant, des mesures législatives devenaient indispensables vers le début du 20^e siècle.

Ainsi des réglementations se firent-elles jour au Maghreb comme en Egypte, l'accession ultérieure de ces pays à l'indépendance ne les détournant nullement du legs législatif colonial mais les poussant plutôt à le faire fructifier...

Au Maghreb :

Le Maghreb connut d'abord des institutions initiées par les Européens. Les premières agences de compagnies d'assurance installées dans ces pays étaient françaises, que ce soit en Algérie (l'Union Incendie, 1845) ou en Tunisie (le Phénix Vie, 1874). A leur imitation, des compagnies « indigènes » ou de droit national, virent ensuite le jour.

En Tunisie, après le lancement de caisses agricoles d'assurance mutuelle en 1907, surtout destinées aux colons d'origine européenne, on peut citer la création, en 1925, de la société d'assurances mutuelles de sociétaires d'habitations à bon marché (HBM) qui, pour les historiens de l'assurance, présente simultanément deux caractéristiques originales : ce fut, à notre connaissance, d'une part le premier exemple de société captive d'assurance et d'autre part la première illustration d'une forme de bancassurance. Suivit le lancement de sociétés multi branches, le Lloyd Tunisien en 1945 puis l'Astrée en 1949.

Au Maroc, si on excepte les caisses agricoles d'assurance mutuelles mises en place dans les années 1920 sur le modèle algérien, la première compagnie, marocaine par une bonne partie de son capital et de ses administrateurs, fut fondée en 1950. Mais tous les assureurs

appliquaient et appliquent encore de nos jours, une législation d'assurance « laïque », pratique susceptible de détourner une clientèle quelque peu rigoriste.

En Algérie, après le départ des sociétés occidentales, françaises ou autre étrangères, en 1966, du fait de l'étatisation de l'ensemble du marché, les deux nouvelles entreprises nationales, la société algérienne d'assurance (SAA) et la caisse algérienne d'assurances et de réassurances (CAAR), s'installèrent dans les immeubles abandonnées par les assureurs étrangers et conservèrent les structures, les produits et les procédures d'exploitation légués par leurs devanciers, se développant ainsi conformément à un modèle résolument laïc et allant même jusqu'à procéder à la socialisation de leur gestion.

Puis, la nécessité d'une réglementation s'étant faite jour, ce sont des textes d'essence occidentale qui furent appliqués. Dans les domaines concernant l'assurance, les réglementations s'inspirèrent du modèle français, qu'il s'agisse de l'agrément et du contrôle des entreprises, des obligations des assureurs (automobiles, RC chasse, voire accidents du travail), de la fiscalité des assureurs et de contrats etc. Des codifications d'assurance clôturèrent cette tendance vers la fin du 20e siècle.

Dans le reste de l'Afrique du Nord :

L'Egypte fit connaissance avec l'assurance traditionnelle vers 1880, avec l'installation d'une agence de Gresham life. Les premiers assureurs, qui étaient britanniques, italiens (Assicurazioni Generali) ou français (l'Union), introduisirent ensuite l'assurance maritime et l'assurance incendie. La première société nationale, National Insurance Company of Egypte, fut créée en 1900.

Puis le nombre d'assureurs augmenta considérablement : en 1937, le marché comprenait 40 sociétés vie et 130 sociétés IARD et presque toutes réalisaient d'excellentes affaires ».

Au Moyen-Orient :

En Turquie, pays qui imposait alors sa tutelle aux pays arabes, le code de commerce de 1860, fortement inspiré des idées occidentales, fit de ce pays le premier Etat musulman à réglementer l'assurance. On put dès lors assister à l'installation de sociétés étrangères, les premières compagnies françaises paraissant avoir été l'Urbaine Incendie et l'Urbaine Vie vers 1883.

Quant à la première société « indigène » d'assurance et de réassurance, elle vit le jour en 1893 et effectua un parcours honorable : son existence est encore signalée en 1913.

Forte de plusieurs dizaines d'entreprises, l'assurance put ainsi se développer dans des proportions importantes. Au début du 20e siècle, même les responsables des administrations recouraient à l'assurance, le ministre de l'instruction publique n'hésitant pas à faire assurer contre l'incendie les bâtiments de plusieurs écoles officielles.

Quant au Liban, alors sous tutelle ottomane, les compagnies françaises, anglaises et italiennes commencèrent à s'y installer au début des années 1900. L'institution du mandat français, en 1920, souleva la question du besoin d'une réglementation de l'assurance, finalement édicté en 1926 par le Haut-Commissaire de France à Beyrouth.

Il en fut de même pour la Syrie, qui comptait à Damas et Alep plusieurs agences de compagnies surtout britanniques et françaises mais également turques, allemandes et italiennes qui obéissaient à la même réglementation.

A cette époque, c'est à la faveur de l'institution du mandat britannique en Irak en 1920 que s'établirent dans ce pays les premières compagnies étrangères : L'Union, Assicurazioni Generali et Guardian Insurance Company, notamment.

En définitive, c'est au fur et à mesure de l'ouverture de tous ces pays à l'influence occidentale que l'assurance s'implanta progressivement, la plupart des entreprises étant naturellement de nationalité étrangère ainsi que leurs contrats, leurs procédures de souscription et d'instruction des sinistres, leur système de distribution et même l'esprit, sinon la lettre des textes réglementant l'industrie.

Paragraphe2 : Apparition et développement de l'assurance islamique (Takaful) :

C'est vers la fin des années 1970 et dans le courant des années 1980 qu'à l'initiative de financiers désireux de démontrer la possibilité d'associer islam et assurance que sont apparues les premières sociétés d'assurance islamique.

Exposons maintenant la façon dont cette forme d'assurance, née en Afrique, s'est rapidement étendue à l'Asie du Sud-est et surtout au Moyen- Orient.

I- Au Moyen-Orient :

Le Moyen-Orient est donc la région où l'assurance islamique s'est surtout développée et où elle joue un rôle dominant. En effet, on y recense 55% des sièges des sociétés et celles-ci dont le nombre approche la centaine, réalisaient en 2007 environ 85% des émissions.

Parmi les Etats les plus productifs figurent l'Iran, l'Arabie saoudite et le Koweït.

1. Iran :

Ce pays a connu sa révolution islamique en février 1979 et l'autorité religieuse investie pour prendre désormais toutes les décisions importantes, le Conseil de la révolution islamique, ne tarda guère à s'assurer le contrôle des institutions financières : après la prise en mains des 27 plus grands établissements financiers en juin 1979, ce fut la nationalisation des 12 compagnies d'assurance étrangères (3 britanniques, 2 américaines, 2 françaises, 2 allemandes, 2 italiennes et une soviétique) afin, selon une proclamation officielle, qu'elles soient gérées « selon les règles islamiques ».

En trente ans, l'assurance iranienne, qui se trouve désormais soumise au contrôle étroit d'une autorité de tutelle, BimehMarkazi Iran, est incontestablement devenue le numéro un de l'industrie Takaful. En effet, ce marché comptait en 2007 une quinzaine de compagnies agréées et on estimait cette année-là son volume de primes à l'équivalent de **3500 millions de dollars américains, soit environ 55% de l'ensemble du marché mondial** de cette forme d'assurance. En outre, son taux de croissance annuelle s'élevait à 22% en 2007.

La raison d'un tel « succès » tient au fait que, selon les tenants de la doctrine chiite prédominante en Iran, l'assurance conventionnelle ne présente pas des caractéristiques fondamentalement contraires à l'islam. En conséquence, toutes les sociétés existantes, dont quatre étatiques, sont considérées comme islamiques ainsi d'ailleurs que les banques ou autres établissements financiers, dans la mesure où l'on peut penser que les dirigeants ont tout lieu de respecter les règles religieuses relatives au placement de leurs réserves dans des fonds halal.

2. Arabie saoudite :

Le seul Etat de la région à refuser pendant longtemps la création de sociétés d'assurance islamique fut l'Arabie saoudite. En effet, dans un pays connu pour son fondamentalisme, le conseil des oulémas en avait formellement proscrit toutes les formes.

Mais, expert en « ruses » (hiyal), les Saoudiens n'hésitaient pas à recourir à des expédients, par exemple en accueillant les sociétés de pays frères, comme celles du Soudan auxquelles était accordé un statut d'agence ou en enregistrant leurs compagnies à l'étranger, spécialement

à Bahreïn, tout en conservant la majorité du capital, de sorte qu'en **1992 l'Arabie saoudite comptait 81 sociétés d'assurance nationales**. Néanmoins, une première compagnie nationale, constituée sous la forme de coopérative et destinée initialement à satisfaire les besoins de financement des risques relatifs aux biens de la famille royale en 1986.

Un décret royal de juillet 2003 promulgua une loi sur l'assurance qui posait les règles d'agrément et de contrôle des entreprises, dont les statuts devaient se conformer aux dispositions de la loi (not inconsistent with the provisions of Sharia). Ce texte provoqua l'apparition d'un grand nombre de sociétés d'assurance Takaful, dont l'effectif atteignait près d'une quarantaine fin 2008, essentiellement en assurance dommages.

En 2007, les spécialistes évaluaient à 1374 millions de dollars américains, soit 19% de l'ensemble des marchés de la Takaful, le volume de ses émissions, qui concernent l'assurance santé, rendue obligatoire par la loi, pour environ 57%.

3. Yémen :

Pays dans lequel le taux de pénétration de l'assurance n'atteint que 0.27%, le Yémen, république soumise à la Charia, faisait état en 2008 d'un volume de primes se limitant à 72 millions de dollars américains émises par 12 compagnies, dont une société Takaful, Yemen Islamic Insurance, créée en 2001 et représentant 4.5% du marché.

4. Koweït :

La première société d'assurance islamique, Wethaq Takaful, fut lancée en 2000 et pratiqua bientôt toutes les branches ainsi que l'acceptation en réassurance.

Huit ans plus tard, le pays comptait 13 opérateurs de la Takaful, qui réalisaient un chiffre d'affaires évalué à 95 millions de dollars américains en 2007, soit environ 30% de l'ensemble.

5. Emirats Arabes Unis :

Cette fédération composée de sept Etats compte 9 entreprises de la Takaful qui ont procédé à 83 millions de dollars américains d'émissions en 2007.

6. Jordanie :

Le marché jordanien, qui connaît une progression sensible depuis plusieurs années (environ + 15% an), compte près de 30 sociétés d'assurance dont 3 pratiquent l'assurance islamique et représentent en 2008 plus de 8% du volume des émissions de ce marché.

I. En Afrique :

En Afrique du Nord, il existe peu de sociétés d'assurance islamique. Ainsi, le Maroc n'en revendique aucune et si la Tunisie peut faire état d'un réassureur, BEST Ré de Tunis, encore que celui-ci possède un statut offshore et ne peut donc théoriquement travailler directement sur le sol national. Pour le reste, l'Afrique revendique la naissance du premier opérateur Takaful et une vingtaine d'opérateurs composent son marché.

1. Algérie :

Al-Baraka-Oua- El- Aman, filiale dommages du groupe international Al Baraka, fut créée le 13 avril 1999 et agréée par arrêté du 26 mars 2000.

Salama Assurances Algérie, du groupe Salam Islamic Arab Insurance Company, de Dubaï, lui fut substituée en 2006. Le montant de ses émissions en 2007 ne s'élevait qu'à 1.4 milliards de dollars américains (soit près de 16 millions euros), ce qui représentait **3% du marché** mais plusieurs produits vie vinrent cette année- là s'ajouter à la palette de la société.

2. Mauritanie :

De son côté, la République islamique de Mauritanie enregistra en avril 2000 la naissance de la société Taamin, destinée à concurrencer les compagnies laïques ou conventionnelles. De fait, elle avait, à la fin de la même année, attiré 8000 souscripteurs : « Plusieurs personnes qui attendaient « avec impatience l'avènement d'une assurance conforme à la charia (loi islamique) ont résilié leurs contrats avec nos concurrents pour venir chez nous » » proclamait fièrement son directeur général. Par la suite apparut un second assureur, SMAI Islamique.

Néanmoins, compte tenu du nombre peu élevé de ses habitants et de la faiblesse de son produit national, son marché d'assurance, Takaful ou non, s'en ressent : ainsi le chiffre de l'assurance islamique s'établit annuellement à 400.000 dollars américains et est demeuré à ce niveau de 2005 à 2007.

3. Egypte :

Ce pays, dont les douze compagnies nationales réalisaient un chiffre d'affaires de 900 millions de dollars américains en 2006, soit un **taux de pénétration inférieur à 1%**, comptait en outre en 2007 quatre sociétés d'assurances Takaful : Arab Orient, Wethak, Egyptian Saoudi House et Egyptien Banks, qui ne réalisaient qu'une faible proportion (environ 0.5%)

des émissions du marché. En 2008, était annoncé le lancement de deux nouvelles sociétés, vie et dommages, filiales joint-venture de la japonaise Tokyo Marine et d'un assureur égyptien.

4. Soudan :

C'est en république islamique du Soudan que fut créée en janvier 1979, à l'initiative d'un unique contributeur, la banque Fayçal (Faisal Islamic Bank of Sudan), **la première société d'assurance islamique, Islamic Insurance company of Sudan**, qui bénéficia dès le départ de conditions très avantageuses.

Cette création fut suivie par plusieurs autres, de sorte qu'en 2008 ce marché, fort de 40 millions d'habitants, comptait 15 entreprises d'assurance, offrant toutes des garanties Takaful. En dépit de cette force de proposition, **le taux de pénétration demeure bas, de l'ordre de 0.6%**, et le chiffre d'affaires ne s'élevait qu'à 200 millions de dollars américains en 2006, et à 232 millions de dollars américains en 2007, soit une progression annuelle de 14%.

5. Sénégal :

Ce marché, composé d'une douzaine d'assureurs, peut revendiquer une compagnie Takaful : Salama, ex-Sosar Al Amané, fondée en 1988, qui réalisait en 2007 environ 8 millions de dollars américains d'émissions, soit approximativement 5% du chiffre d'affaires de l'ensemble. Le Ghana et la Gambie (1 chacun) se partagent le reste du marché africain de l'assurance islamique.

II. En Asie :

La Malaisie et l'Indonésie sont les pays « Takaful » les plus importants d'Asie.

1. Malaisie :

La République de Malaisie est considérée comme le leader régional historique en matière de Takaful. Dès 1984, la banque Negara, organe de tutelle des institutions financières, a réglementé cette forme d'assurance, de sorte que fin 2008 neuf assureurs islamiques, dont deux acteurs majeurs, Takaful Malaysia (1984) et Takaful Nasional (1993) rebaptisé Etiqa Takaful, opéraient dans le pays et revendiquaient 7% de part de marché et un chiffre d'affaires de 700 millions de dollars américains en 2007.

2. Indonésie :

Bien que l'assurance islamique ait acquis droit de cité en 1993 (Asuransi Syariah Mubarakah) avec l'offre de produits vie, l'assurance dommages n'apparaissait qu'en 1995 (PT Asuransi Takaful Umum). Mais douze ans plus tard, le pays ne comptait que deux véritables opérateurs Takaful, la plupart des autres assureurs possédant néanmoins des guichets.

Toutefois, compte tenu de l'importance de la population musulmane, estimée à près de 200 millions de personnes, leur part de marché, augmentée de celle des nombreux guichets islamiques, évaluée à 2% du chiffre d'affaires total, était encore faible en 2007.

3. Bangladesh :

Pays dont l'énorme population (150 millions d'habitants) est à très forte majorité musulmane, le Bangladesh compte six assureurs islamiques dont le volume annuel de primes se révèle peu élevé : 5 millions de dollars américains en 2007. C'est au Bangladesh que naquit la Takaful à destination des pauvres ou microTakaful.

4. Inde :

L'Union indienne dépasserait 120 millions de musulmans, soit plus de 10% de sa population mais elle a tardé à agréer une société d'assurance islamique. Néanmoins, l'autorité de contrôle des marchés financiers, The Securities and Exchange Board, a délivré fin 2008 un agrément à Taurus Mutual Fund, qui se présente comme un fonds commun de placement appelé à réunir 100 crore (25 millions de dollars américains) d'actifs et à proposer la souscription de plans de retraite, devenant ainsi le premier opérateur Takaful de l'Union.

En outre, le réassureur national, General Insurance Company, annonçait en 2008 son intention de créer un guichet Takaful dès l'année suivante.

5. Pakistan :

La République islamique du Pakistan, dont la population de 165 millions de personnes est presque entièrement musulmane, revendique 5 assureurs Takaful.

Ces derniers ne pratiquaient au début que la branche vie, la première compagnie dommages, Pak-Kuwait Takaful, est apparue en 2003 et a démarré ses opérations en 2005. Le chiffre d'affaires Takaful s'élevait à seulement 300.000 de dollars américains en 2007.

6. Singapour :

La République de Singapour, dont les dirigeants affichent l'ambition de devenir le principal centre financier Insurance et NTUC Income (produits vie et d'épargne) plus United Overseas (produits dommages) et cela alors que la communauté musulmane ne compte que 500.000 personnes, soit 12% de l'ensemble de la population.

Le reste de l'Asie comprend le sultanat de Brunie et la Thaïlande (4 assureurs chacun) et le Sri Lanka (2).

III. Dans le reste du monde :

Les quelques autres pays disposant d'assureurs Takaful sont d'une part des Etats, le Royaume-Uni (1), Trinidad et Tobago (1) et l'Australie (1), ayant une politique sociétale caractérisée par un communautarisme affirmé et d'autre part les Bahamas (1) et le Luxembourg (2) souvent considérés comme des havres fiscaux peu coopératifs à l'égard des pays tentant de faire prévaloir une législation financière conforme aux standards généralement admis.

Il convient de leur ajouter les deux grands Etats d'Amérique du Nord et la Russie.

1. Amérique du Nord :

Les Etats-Unis et le Canada comptent ensemble environ 2.5 millions de musulmans.

Aux Etats-Unis, on annonçait en août 2009 la sortie d'une police multirisques habitation Takaful, proposée par une filiale de souscription d'AIG (American International Group), de concert avec Lexington Insurance Co et un courtier exclusif, Zayan Finance, tandis qu'au Canada, un projet mené en commun par deux compagnies, Ansar cooperative Housing corp. Et Cooperators Insurance company of Canada, qui consistait à proposer des contrats automobiles ou habitation via un guichet islamique, avait démarré l'année précédente.

2. Russie :

La Russie revendique environ 20 millions de musulmans, surtout installés dans les Républiques du nord du Caucase ainsi qu'au Tatarstan et en Bachkirie.

Le journal moscovite Kommersant annonçait en novembre 2009 que la société financière Safinat avait procédé au lancement d'une société d'assurance islamique en liaison avec le groupe Alyans capital et avec l'assistance technique d'un assureur du Moyen-Orient, First

Takaful Insurance company, afin d'exploiter un marché estimé à 2600 millions de dollars américains.

Parmi les premiers produits annoncés figuraient l'assurance automobile, l'assurance des biens et l'assurance pèlerinage⁵.

Paragraphe 3 :La Différence entre théorie et pratique dans l'assurance actuelle :

Avant de parler des règles charia de l'assurance et des avis des jurisconsultes, nous allons essayer d'établir la différence entre l'assurance en tant que notion théorique et ses différents contrats en tant que pratique.

L'assurance comme notion théorique :

L'assurance en tant que notion théorique est acceptable car, comme le rappelle le Professeur Sanhoury, « il ne s'agit que d'une entraide organisée entre un groupe de gens pour lutter contre les risques et les mutualiser, de telle sorte que si certains subissent ces risques, l'ensemble du groupe affronte ces risques en consacrant chacun peu de moyens pour affronter les grands dommages qu'aurait subi l'un deux sans cette entraide ».

.Le Professeur émérite Mustapha Zarqa écrit : « La majorité des juristes pensent que l'assurance doit être selon le modèle coopératif qui conduit à mutualiser les risques et les sinistres et à les répartir sur l'ensemble des assurés. Il s'agit de verser un dédommagement au sinistré pris sur le capital récolté des cotisations de l'ensemble, plutôt que de laisser le sinistré subir seul ce préjudice Ils disent que l'Islam, à travers ses lois concernant l'organisation de la vie sociale et économique, a pour objectif d'établir une société basée sur l'entraide et la solidarité absolue dans les devoirs et les droits ».

Vue ainsi, cette idée de l'assurance est acceptable, sans aucun doute, du point de vue de la charia et conforme à ses objectifs : l'entraide dans le cadre de la bienfaisance, la charité et la piété, En effet, cette entraide est une exigence de l'Islam sur laquelle sont érigées la plupart des lois charia puisqu'elles appellent à l'entraide, la solidarité économique et mutuelle, à la fraternité et à l'altruisme. L'Islam ne s'est pas contenté d'encourager et promouvoir cette éthique mais il a même mis en place plusieurs

⁵ Jacques Charbonnier, Islam : Droit, Finance Et Assurance, 2011 p173.

obligations qui imposent la solidarité et l'entraide. On peut citer la zakat (aumône obligatoire) donnée aux pauvres, aux enfants du chemin (voyageurs) et aux prisonniers de guerre ainsi que les dépenses obligatoires pour les proches et l'aumône exigée au-delà de la zakat quand c'est nécessaire. Autre modèle mis en place, le modèle de substitution de dédommagements et leur prise en charge par d'autres éventuellement, le système Aqila, sans parler de l'obligation de l'État d'offrir une vie confortable au peuple et la prise en charge des dettes du défunt qui ne laisse pas de quoi payer ses dettes. Toutes ces obligations existent afin de réaliser la solidarité au sein de la société.

Le domaine de l'assurance comprend deux volets, le premier est théorique et le second est pratique. Ce dernier volet consiste dans des contrats réglementés par la loi. Ils sont d'usage en Occident et même dans le monde musulman.

Le Professeur Mustapha Zarqa dans son étude intitulée « Le modèle de l'assurance et la position de la charia envers ce modèle » et publiée dans le livre : L'économie islamique, édité en 1400 de l'Hégire, p.379, également dans son article présenté au séminaire Ibn Taymiya organisé par le Conseil Supérieur des Arts et de la Littérature en 1961, p.385 mais également in Dr. Hossein Hamed: Position de la charia islamique vis-à-vis des contrats d'assurance. Ed Dar i'ttissam, p. 16.

Payer le prix du sang en cas d'homicide par accident est reconnu et légitimé. Ce prix est payé par la famille ou la tribu.

1. Le volet technique :

Ce volet se base sur plusieurs piliers techniques qui sont :

a. La solidarité :

En effet, une personne seule ne peut pas faire face aux catastrophes, aux malheurs et aux pertes considérables. L'individu rejoint donc un groupe de personnes qui s'associent pour supporter les pertes liées aux risques. Ces pertes sont réparties entre elles. Une personne sinistrée n'aura plus à les supporter seule⁶.

Dans le domaine de l'assurance cette coopération prend deux formes :

1. La coopération entre les individus.
2. La coopération entre les grandes entreprises qui ont des activités complexes

⁶ Cheikh Ali Mohieddine Qurradaghi, L'assurance islamique TAKAFUL. Bayane Editions, Paris 2011, p95.

telles que le transport, le pétrole et les mines et qui mettent en commun leurs moyens matériels pour se prémunir des risques souvent multiples et complexes.

b. La compensation des risques :

A travers une fine répartition des risques sur l'ensemble des assurés, chacun verse une prime bien déterminée. La compensation se fait entre les sinistres remboursés et ce qui n'a pas été payé. La différence est reversée à tous les assurés.

Il est essentiel que les risques partagés soient de même nature. Par exemple, l'incendie ne peut être joint au décès. L'assurance-vie elle-même se divise en branches distinctes comme l'assurance-vie proprement dite, l'assurance décès ou alors selon le sujet du risque, sa localisation géographique, le montant assuré et la durée de l'assurance.

c. Les critères de calcul :

Ils peuvent être basés sur la théorie des grands nombres qui conduit à un résultat proche de la réalité et également sur les caractéristiques de l'assuré comme la durée, l'intensité du risque et sa diffusion⁷.

Toutes ces techniques sont admises du point de vue de la charia ; elles font même partie de ses objectifs. Ceci devient évident si on examine les bienfaits de l'assurance sur :

– **Les individus**, puisque l'assurance leur garantit la quiétude. L'individu est ainsi rassuré sur les sinistres qu'il pourrait subir dans l'avenir. Il n'aura pas à les supporter seul mais ils sont mutualisés à travers la société d'assurance. Il peut ainsi entreprendre des projets économiques utiles avec courage, confiance et quiétude.

– **La société**, puisque l'assurance contribue au développement économique et social :

✓ L'individu ne devient pas un fardeau pour la société en cas d'accident car il aura un revenu à travers ce que lui verse l'assurance (assurance sur les personnes).

✓ Les sociétés ne font pas faillite en cas de sinistre touchant leur commerce, leurs activités ou leurs immeubles. Elles sont assurées de garder leur capital⁸.

Ces avantages sont également permis par l'Islam qui pousse même à les atteindre par tous les moyens conformes à la charia. L'Islam préconise un système social qui est une grâce

⁷ Dr Ahmed Charfeddine, Ahkam Ata'min, Editions universitaires de Koweït, 1983, pp 65-74.

⁸ Dr Abdelwadoud Yahia, l'assurance-vie, éditions Akahira 1964, p42.

en soi, un bienfait en soi, garantissant le bien-être de tous.

2. Le volet pratique :

Le problème réside dans le volet pratique qui consiste en l'établissement de contrats d'assurance selon les principes capitalistes. Évidemment, ils ne tiennent pas compte des règles de la charia, ni des règles religieuses de façon générale. Le seul but des sociétés qui ont développé le projet économique capitaliste, était, de réaliser un profit, peu importe les moyens. Ceci nous conduit à accepter l'idée et à modifier les contrats et moyens pour les rendre conformes à la charia. C'est ce qu'essaient de faire les compagnies d'assurance islamiques.

Les fatwas relatives à l'assurance commerciale :

Dans la première section, nous avons traité des fondements de l'assurance commerciale, de ses règles, de ses techniques et de ses effets. Dans cette partie, nous traiterons de l'avis de la charia et ce en présentant les avis et arguments des érudits et spécialistes contemporains à propos de l'assurance.

Il est notoire que les contrats d'assurance n'existaient pas du temps du Prophète, ni de celui des premiers Califes, ni du temps de la création des écoles de fiqh (écoles de droit musulman). Ils sont donc le produit de la modernité et à ce titre, nous allons citer essentiellement des fatwas modernes et contemporaines.

1) Historique des fatwas relatives à l'assurance :

L'assurance commerciale a fait l'objet de plusieurs fatwas et de nombreux avis, allant de l'interdiction complète à la totale permission ou au cas par cas.

Il y a eu également d'autres fatwas qui ne s'appliquent pas à l'assurance mais leurs auteurs supposent que le contrat d'assurance est équivalent à un contrat de moudaraba. Ils ont alors statué sur le contrat de moudaraba comme licite ; par conséquent celui de l'assurance l'est aussi.

Certaines autres fatwas partent du fait que l'assurance est nécessaire. Elles ont alors permis temporairement l'assurance se basant sur cet argument. Et ainsi de suite...

Il existe plusieurs Fatwas et avis relatifs à l'assurance ; néanmoins nous allons essayer dans cette section de citer quelques exemples, en explicitant autant que possible les circonstances et les contextes de leur divulgation.

A) Première fatwa parue :

La première fatwa émise sur le sujet est celle de l'érudit Ahmed Ibn Yahia El Mourtada en l'an 740 de l'hégire qui est parue dans son ouvrage « El bahr ezzakhar ». Il déclare : « assurer des choses qui peuvent voler ou se noyer n'est pas permis par la charia ». Ces choses décrites dans cet avis correspondent parfaitement aux biens faisant l'objet d'un contrat d'assurance maritime et d'assurance contre l'incendie.

Par contre, aucun doute n'existe quant au fait qu'Ibn Abidine (1252-hégire) était un précurseur dans le domaine. En effet, il traita de l'assurance dans son écrit « Rad El Mouhtar Ala Eddor El Moukhtar» dans lequel on lit : « Puisque nous avons dit qu'il est illicite de prendre l'argent du non-croyant en vertu un contrat vicié – ce contrat étant valide dans un pays non musulman avec l'accord du concerné et même avec usure (riba) –

L'usage veut que les commerçants versent un loyer aux navires appartenant aux non-musulmans pour transporter leurs marchandises. Ils versent également une certaine somme d'argent à un non-musulman résidant dans son pays et on appelle ce versement "une sécurité".

En cas de perte de tout ou partie du capital engagé sur le navire, que ce soit à cause d'un incendie, un vol, un chavirage ou autre, ce dernier l'assure en fonction de ce qu'il a reçu comme prime de sécurité. Cet assureur non musulman a un mandataire établi, avec la permission du Sultan, sur les rives des pays musulmans, qui encaisse l'argent de l'assurance. En cas de perte en mer, le mandataire rembourse la totalité de cette perte au commerçant.

Il rajoute : « A mon avis, il n'est pas permis au commerçant de prendre une compensation à sa perte car ceci est un contrat ayant pour objet une chose qui n'existe pas. »

B) « Semaine du fiqh » de 1961 :

Ce séminaire a eu lieu à Damas du 1er au 6 avril 1961. Le contrat d'assurance était une des quatre questions abordées lors de ce séminaire. Parmi les juristes qui ont abordé ce sujet, cheikh Abou Zahra qui a interdit ce contrat car basé sur l'échange. Cheikh Seddiq Mohammed Amine Darir l'a interdit car basé sur la présence du facteur aléatoire (gharar). Le Professeur Mustapha Zarqa l'a autorisé à condition qu'il ne comporte pas d'usure (riba). Cheikh Abdallah Qalqîli, mufti de Jordanie, quant à lui, a interdit tous les types d'assurance". En 1962, Cheikh Aissaoui Ahmed Aissaoui, professeur de charia à la Faculté Ain Chams, a publié un long article en juillet, portant sur l'assurance dans la charia et la loi positive. Il est arrivé à la conclusion que tous les types d'assurance commerciale sont non conformes à la

charia alors que l'assurance mutualiste est tout à fait conforme. Les spécialistes qui soutenaient que l'assurance commerciale est licite, ont présenté plusieurs arguments en appuyant leur thèse mais le cheikh les a contrés par des preuves scientifiques et des arguments solides de la charia⁹.

C) Deuxième congrès de l'Académie des recherches de droit islamique :

L'assurance a été abordée lors de ce congrès qui s'est tenu en mai et juin 1965. Cheikh Ali Khafif, membre du conseil, a présenté une étude supplémentaire dans laquelle il autorise l'assurance. Toutefois, le congrès a constitué une commission spéciale – dite commission des recherches de la jurisprudence – qui a abouti aux décisions suivantes :

- a. L'assurance basée sur des associations mutualistes constituées de membres assurés, et qui vise à garantir à ses membres aides et services, est permise. Il s'agit d'une entraide pour le bien.
- b. Les structures de pensions gouvernementales ou sécurité sociale existantes dans certains pays ainsi que les structures de sécurité sociale adoptées par d'autres pays sont licites et permises.
- c. Par contre, pour les autres formes de compagnies d'assurance, à savoir l'assurance sur la responsabilité civile, l'assurance contre les dommages subis par autrui, l'assurance sur les accidents où il n'y a pas de responsabilité, l'assurance-vie, pour toutes ces formes d'assurance, les membres du congrès ont décidé de créer une commission pour les étudier. Cette commission sera composée de juristes, d'experts en économie et en sociologie avec prise en compte préalable des avis des érudits de tous les pays et les écoles de droit musulman.
- d. Cette commission a été mandatée pour faire appel aux juristes et aux experts dont elle juge l'apport nécessaire. Elle s'est alors retournée vers trois juristes, un malikite, un chafiiite et un hanbalite. Elle a également audité des experts en économie et en sociologie. Tous les aspects de la question ont été étudiés par la commission dans plus de dix-sept réunions et tous les concepts ont été explicités. Les juristes de la commission ont appliqué les règles des différentes écoles de fiqh aux différents sujets.

⁹ Cheikh Ali Mohieddine Qurradaghi Op cité p109.

D) Le haut conseil des grands érudits du royaume d'Arabie Saoudite du 04/04/1397 hégire :

Le haut conseil a publié sa décision établissant la licéité chariatique de l'assurance mutualiste et l'interdiction de l'assurance commerciale. Cette décision a été approuvée par le conseil de l'académie de fiqh islamique, dépendant de l'organisation de la conférence islamique, lors de son premier sommet du 10 chaabane 1398 hégire. Cette décision a été également approuvée par le conseil de l'Académie du fiqh islamique, émanant de l'organisation des pays islamiques, à travers sa décision numéro 9 (9/6) du 28 décembre 1975.

A travers cette déclinaison historique, nous avons voulu montrer les efforts consentis par les jurisconsultes et les groupes de travail pour arriver à cette décision qui n'était pas une décision précipitée mais qui a fait l'objet d'études, de recherches et de débats juridiques tout au long d'un siècle environ.

Entre les érudits et les experts religieux contemporains, les différences d'avis et certainement les différends persistent. On peut résumer les tendances existantes en trois (03) avis :

- **Le premier avis** pense que tous les contrats d'assurance commerciale sont illicites.
- **Le deuxième avis** pense que l'assurance commerciale est permise du point de vue de la charia.
- **Le troisième avis** est médian entre les deux précédents puisqu'il interdit certains types d'assurance (comme l'assurance commerciale) et permet certains autres comme l'assurance mutualiste.

Paragraphe 4. Arguments, discussions et prises de position :

Ceux qui disent que toute forme d'assurance commerciale est interdite, invoquent quatre arguments.

Premier argument : L'assurance comporte un élément aléatoire (gharar)

Les quatre autres rapporteurs majeurs de la sunna : Mouslim, Ibn Majah, Thirmidhi, Nassa'î, Abou Daoud et aussi Ahmed, Malik, Darami, Ibn Abi Chayba, Ibn Jarud, Ed-daarkotni, El Bayhaki, rapportent d'après Abeidullah le hadith suivant : « Abu Zanad m'a dit d'après El-A'radj, d'après Abou Houraira qui a dit : " Le Prophète a interdit les ventes dans lesquelles y a un élément ambigu ou aléatoire (gharar)" ».

Ce hadith représente une référence principale du code islamique des transactions (mouamalate). Il véhicule aussi un des principes régissant les contrats commerciaux. Les

jurisconsultes s'y réfèrent tous, même s'ils diffèrent parfois dans l'interprétation de son sens ou ses applications. Nous définissons alors le *gharar* tel que compris par les jurisconsultes : Étymologiquement, le mot arabe *gharar* vient du substantif « *taghrir* » qui veut dire mettre en danger ou « faire un acte de trahison ».

Le *gharar* est tout ce dont le devenir est incertain, on ne sait s'il va se produire ou non.

Survenance du *gharar* et de la *jahal*, El-Qarafi dit : « Le caractère *gharar* est présent si la chose vendue est incertaine, comme le fait de vendre un oiseau dans le ciel ».

Le *gharar* et la *jahala* peuvent entacher huit choses :

L'existence : comme vendre le chameau fugueur dont on connaît les spécifications (ou vendre le petit d'une bête avant sa conception)

Donc, vendre la chose non existante comporte un *gharar*.

La détention : la vente de la chose dont on connaît l'existence.

La survenance : vendre la chose qu'on ne détient pas, comme vendre un oiseau dans le ciel.

La nature : vendre une marchandise non nommée ni qualifiée.

Le type : un animal en mentionnant sa race sans déterminer son type.

La quantité : vendre un volume ou une quantité non définie.

La qualité : par exemple vendre un habit dont la qualité est non spécifiée.

La durée : vendre des fruits avant d'être sûr qu'ils sont mûrs et sains.

Types de *gharar* dans les contrats d'assurance commerciale : De ce qui précède, le consensus des jurisconsultes affirme que le *gharar* a des conséquences sur les contrats financiers et commerciaux. Les plus importants types de *gharar* influant sur les contrats sont : le *gharar* dans l'existence, dans la survenance, dans la quantité et dans les échéances.

Premièrement : L'assurance et le *gharar* dans l'existence

Le *gharar* dans l'objet du contrat d'assurance vient du fait qu'il est un danger probable. Ce qui ne fait aucun doute, c'est que le *gharar* dans l'objet du contrat est **de la catégorie considérable**. Tous les jurisconsultes sont d'accord que cette catégorie de *gharar* invalide un contrat de vente ou similaire Cette catégorie de *gharar* s'applique parfaitement au contrat d'assurance puisque l'indemnité d'assurance qui est une dette à la charge de la compagnie n'est pas sûre de survenir (d'être versée)

car sa survenance suppose celle du risque qu'on assure. Si ce danger se révèle, l'indemnité d'assurance existe (et elle est versée). Si le risque ne survient pas, alors cette indemnité n'existe pas¹⁰.

Deuxièmement : L'assurance et le *gharar* dans la survenance

Le *gharar* dans la survenance est le fait que l'on ne soit pas sûr d'obtenir l'objet du contrat, même s'il existe. En effet, on ne sait pas au moment de contracter si on recevra la contrepartie relative à ce que l'on a payé. Ceci représente un risque *de* ne pas l'obtenir, par exemple acheter ou vendre le poisson qui est encore en mer.

Les juristes sont unanimes pour dire que *ce gharar* invalide le contrat.

En examinant de près ce type de *gharar*, nous constatons qu'il s'applique parfaitement aux contrats d'assurance car l'assuré verse une prime d'assurance mais n'est pas certain de recevoir l'indemnité puisque celle-ci est tributaire de la survenance du risque assuré. De fait, le contrat devient invalide car le *gharar* dans la survenance a les mêmes conséquences que le *gharar* dans l'existence. L'imam Nawawi a rappelé le consensus des juristes sur l'invalidité des contrats commerciaux présentant un *gharar* dans l'existence ou dans la survenance. Il a dit dans son explication du hadith qui interdit le *gharar* : « Les juristes sont unanimes sur l'interdiction de vendre un animal dans le ventre de sa mère et les oiseaux dans le ciel ». Il s'agit de deux exemples de *gharar* dans l'existence et dans la survenance.

Troisièmement : L'assurance et le *gharar* dans la quantité de la contrepartie

Tous les juristes s'accordent sur le fait qu'un contrat synallagmatique doit porter sur un échange de deux choses dont la quantité ou la valeur de la contrepartie soit connue et déterminée. Dans les fatwas indiennes, il est dit : « Ne pas connaître la contrepartie invalide l'échange d'argent contre argent ». Ibn Abidine dit à ce propos : « La connaissance du prix est une condition de la validité de la vente ». Erafi'i a dit : quant à la quantité (de la contrepartie), son ignorance ou la méconnaissance des moyens permettant de la déterminer, invalide la transaction ». Il rajoute : « L'objet de la vente peut être désigné en soi ou spécifié de façon non équivoque entre les deux parties ; il faut donc que sa quantité ou valeur soit connue ». Ibn Rushd El Hafid dit : « Le *gharar* ne disparaît de l'objet du contrat que si sa quantité ou sa valeur est connue ». Il est rapporté dans *El Kafi* : « Une des conditions de la validité de la vente

¹⁰ Dr Hossein Hamed, position de la charia par rapport au contrat d'assurance, édition dar el itissam, 1979, p66.

est la connaissance du prix car il s'agit d'une des deux contreparties. Sa détermination est donc obligatoire ».

Les textes des jurisconsultes des quatre écoles sont clairs ils soutiennent que le *gharar* dans la quantité rend le contrat invalide. Ceci s'applique aux contrats d'assurance. En effet, même le code civil affirme que le contrat d'assurance contient du *gharar* dans la quantité de la contrepartie car il est basé sur l'indemnisation. Aucune des deux parties du contrat ne connaît le montant du préjudice ni le montant de son indemnisation au moment de la signature du contrat. Celle-ci n'est connue qu'à la matérialisation du risque. Par ailleurs, l'assuré ne connaît pas la valeur de son indemnisation même à la survenance de l'accident, surtout dans le cas de l'assurance sur les personnes.

Partant de ce point, le montant de la prime d'assurance et celle de l'indemnisation sont inconnus (*jahala*) des deux parties. La prime et l'indemnisation sont aussi sujet au *gharar* de toutes parts. En effet, l'assuré peut ne payer qu'une part de la prime *et* le risque couvert en vertu d'un contrat d'assurance sur les personnes, peut se matérialiser. Il peut aussi payer toutes les parts de la prime d'assurance alors que le risque assuré ne se matérialise jamais.

Quatrièmement : L'assurance et le *gharar* dans l'échéance

Les jurisconsultes ont soumis la validité des ventes ainsi que tous les contrats similaires à la connaissance des échéances ou du terme de la transaction. Il y a un consensus des juristes sur le fait que la transaction dont les échéances ne sont pas connues, est invalide. Nawawi a dit : «Ils (les jurisconsultes) conviennent qu'il n'est pas permis de vendre une chose à un prix donné à une échéance inconnue » . « La vente est valide si elle conclut gratuitement et à une échéance connue pour qu'il n'y ait pas de conflits » et il est noté dans les marges : « Un facteur inconnu important (*jahala*) invalide le contrat ».

El Hafiz Ibn Hajar disait que la cause de l'interdiction de vendre ce qui est dans le ventre de la chamelle est l'inconnue que représente le prix (de la vente).

Deuxième argument : les contrats d'assurance impliquent un pari et un jeu de hasard

- 1- Le pari (*mouqamara*) comme un contrat par lequel chaque joueur s'engage – s'il perd le pari – à verser à celui qui a gagné, une certaine somme d'argent ou toute autre chose convenue.
- 2- Le pronostic (*rihane*) comme un contrat par lequel les deux pronostiqueurs s'engagent à payer si leurs pronostics s'avèrent faux par rapport à un événement non encore survenu. Celui qui a le bon pronostic gagne une somme d'argent ou toute chose convenue.

On remarque à travers ces deux définitions que le droit du contractant est lié à un événement non encore réalisé. La mouqamara se différencie du rihane par le fait que dans la mouqamara, le contractant a un rôle actif pour essayer de réaliser l'événement non encore survenu, alors que dans le cas du rihane, le contractant n'influe pas sur la survenance ou non de l'événement futur. Par exemple, des joueurs s'adonnant à un jeu quelconque se mettent d'accord pour que le perdant verse au gagnant une certaine somme d'argent, ceci est une mouqamara, Le rihane (pari) est par contre réservé, dans ce cas, aux spectateurs qui ne prennent pas partie à ce jeu mais parient sur la victoire de l'un ou de l'autre des deux adversaires.

Les commentateurs des lois civiles ont expliqué que les contrats de rihane ou mouqamara sont des contrats d'échange établis par consentement mutuel. Ils sont obligatoires aux deux parties, et sont considérés comme contrats aléatoires.

Ce qui ne fait aucun doute c'est que le rihane et la mouqamara sont interdits formellement par le Coran, par la Sunna et par le consensus des juristes : « Le vin, le jeu de hasard, les pierres dressées, les flèches de divination ne sont qu'une abomination, œuvre du Diable. Écartez-vous-en ».¹¹

Troisième argument : Le riba

1) Quand le risque se matérialise, l'assuré perçoit une indemnité qui peut être supérieure ou inférieure aux primes qu'il a déjà versées. Ceci est possible grâce au contrat d'échange qui le lie à l'assureur. Ce contrat est de même type qu'un contrat de vente. Il s'agit donc de rembourser l'argent versé mais dans une mesure et quantité différentes. Si l'on considère donc que le contrat d'assurance est un contrat d'échange au même titre qu'une vente, on est alors en train de vendre de l'argent contre une quantité différente d'argent ou même une quantité d'argent indéterminée à une échéance inconnue. On a donc un cas de riba.

2) Dans le cadre de l'assurance-vie, la compagnie d'assurance s'engage à verser, à une date donnée, à l'assuré, s'il est toujours en vie, les primes qu'il a versées ainsi que les bénéfices engendrés par ces versements.

3) Les compagnies d'assurances déposent leur argent dans les banques conventionnelles avec intérêts et achètent des titres financiers basés sur l'intérêt, ce qui est prohibé par la charia.

Quatrième argument : On spolie les gens et on leur prend leur argent sans contrepartie

Ce contrat est invalide et non conforme car il comporte du gharar ou des jeux de hasard (rihane) ou des paris (mouqamara). « Ô les croyants ! Que les uns d'entre vous ne mangent

¹¹ Coran 6/90.

pas les biens des autres illégalement. Mais qu'il y ait du négoce (légal), entre vous, par consentement mutuel.»¹²

Le Coran a posé deux conditions essentielles pour pouvoir prendre l'argent d'autrui et en disposer :

- La première est que cela se fasse en vertu d'un contrat valide et licite ou au moins un contrat qui ne contredit pas la loi de Dieu.
- La deuxième est qu'on soit certain de l'accord des deux parties impliquées dans cet échange. Cela démontre que le consentement ne suffit que s'il porte sur un contrat valide ou compatible avec la loi divine. Si le contrat est contraire à la charia, alors ce consentement est caduc et le contrat est nul et non avenu.

Nous avons pu démontrer dans cette deuxième section que l'assurance commerciale sous sa forme spéculative n'est pas permise par la charia. Ce contrat n'est pas valide d'un point de vue chariatique car il se base sur le gharar.

En 1976, a eu lieu le premier congrès d'économie musulmane à la Mecque durant lequel a été traitée la question de l'assurance. Le congrès a conclu que l'assurance commerciale telle que pratiquée par les compagnies d'assurance actuelles ne réalise pas la forme d'entraide et de solidarité voulue par la charia car elle ne remplit pas les conditions de la loi islamique qui permettent cette solidarité et cette entraide.

Pour cette raison, le congrès propose de créer une commission constituée d'experts, de juristes, de spécialistes en économie pour proposer une alternative d'assurance qui soit exempte de riba et autres préjudices afin de réaliser l'entraide recherchée de façon conforme à la charia.

Rapport de la commission chargée de rapporter la décision du conseil concernant l'assurance :

Se référant à la décision du conseil prise lors de sa réunion du 14 chaabane 1398 de l'hégire à Ryad en Arabie Saoudite, chargeant cheikh Abdelaziz Den Baz, cheikh Mohammed Mahmoud Essawaf et Cheikh Mohammed Ben Abdallah de rédiger la décision du conseil concernant l'assurance sous toutes ses formes, la commission suscitée a décidé après débats ce qui suit :

« Le conseil de l'Académie de droit islamique s'est penché sur le cas de l'assurance sous toutes

¹² Coran 4/29.

ses formes et ceci après avoir pris connaissance des écrits de beaucoup d'érudits et de la décision du conseil des grands oulémas saoudiens lors de son dixième séminaire tenu à Ryad en 1397 de l'hégire, d'interdire l'assurance commerciale sous toutes ses formes.

Après étude complète et échange de points de vue, le conseil de l'Académie a décidé à l'unanimité, à l'exception de Cheikh Mustapha Zarqa, d'interdire l'assurance commerciale sous toutes ses formes qu'elle soit sur les personnes, les marchandises ou tout autre en s'appuyant sur les arguments cités précédemment.

Le conseil des recherches islamiques dépendant d'Al Azhar a exploré le sujet de l'assurance lors de son deuxième congrès en 1385 de l'hégire et a conclu ce qui suit concernant l'assurance :

- 1- L'assurance qui relève des coopératives appartenant à tous les assurés et qui offre à ses membres ce dont ils ont besoin d'aide et de services est permise par la charia et entre dans la catégorie de l'aide pour le bien.
- 2- Les régimes gouvernementaux des pensions ou les régimes de sécurité sociale dans certains pays ou d'assurance sociale dans d'autres, sont permis.
- 3- Par contre, le conseil a décidé de créer une commission de jurisconsultes et d'économistes pour continuer à étudier tous les types d'assurance du fait des compagnies, comme l'assurance sur la responsabilité civile de l'assuré. Cette même décision a été reconduite lors du troisième congrès.

Quant à l'Académie internationale du droit islamique, elle a précisé dans sa décision numéro 9 (9/2) que « le contrat d'assurance commerciale à prime fixe, tel qu'utilisé par les compagnies d'assurance, est un contrat contenant un gharar excessif qui l'invalide. Il est donc interdit par la charia ».

Paragraphe 5. L'assurance coopérative (Les mutuelles) :

A ses débuts, l'assurance coopérative prenait des formes simples : des groupes ou des associations de personnes appartenant au même métier « corporation» mettaient en commun leurs moyens pour se prémunir des aléas de la vie professionnelle en particulier et des risques de la vie en général. Ils confiaient à l'un d'eux (en général le chef de la corporation) des sommes d'argent déterminées afin qu'il en constitue un fonds mutuel qui sert à indemniser ceux qui subissent des dégâts tels qu'incendie, pertes ou dégradation des marchandises.

1. Aperçu historique :

Les sociétés humaines ont connu ce type d'assurance depuis l'antiquité. Il a été prouvé qu'en l'an 916 avant J.-C., les navigateurs avaient un système d'assurance qui les indemnisait quand ils se trouvaient obligés de larguer une partie de la marchandise transportée sur leurs navires afin d'éviter le chavirage. Les Romains, les Phéniciens ainsi que les Arabes à l'époque préislamique ont tous connu des systèmes primaires et simples d'assurance coopérative. L'historien Ibn Khaldoun¹³ rapporte que les Arabes organisaient deux voyages commerciaux, l'un en hiver et l'autre en été et ils constituaient un fonds commun pour indemniser la perte de dromadaires au cours du voyage ou la dégradation de marchandises transportées ou non vendues.

2- Définition :

C'est un groupe de personnes faisant face aux mêmes risques, qui mettent en commun leurs ressources pour compenser la perte qui peut toucher l'un d'eux. Ils souscrivent à un fonds commun en y versant des sommes d'argent déterminées afin d'indemniser le ou les membres quand le risque couvert survient.

3- L'avis de la Charia de ce type d'assurance :

Cette forme d'assurance est non seulement admise par la charia mais aussi recommandée car elle fait partie de l'injonction religieuse de recommander le bien et d'interdire le mal. Elle a été confirmée comme permise par deux conseils de jurisprudence islamique, celui du Caire en 1965 et celui de Djeddah de 1972.

Les jurisconsultes contemporains et les Académies de fiqh sont d'accord sur la permission de l'assurance coopérative sauf dans le cas où la mutuelle entre dans des transactions comportant l'intérêt qui est interdit par la charia.

La décision de l'Académie de fiqh, lors du colloque n°9 statue : « Le contrat d'assurance coopérative basée sur la mutualité et le don gratuit qui respecte dans son esprit les règles islamiques, est considéré comme un contrat alternatif acceptable. Il en est de même de la réassurance coopérative ».

L'Académie de fiqh de la ligue mondiale islamique prononça une décision importante à ce propos : ... Le conseil décide à l'unanimité de donner son accord à la décision de la haute autorité des oulémas saoudiens n°51, datée du 4/4/1397 de l'hégire reconnaissant l'assurance

¹³ Ibn Khaldoun, l'introduction, Dar echaab le Caire, p 355.

coopérative comme compatible avec la charia et comme alternative à l'assurance commerciale interdite par l'Islam.

Cette décision se réfère aux arguments suivants :

- Le contrat d'assurance coopérative est basé sur le don donc la gratuité de la cotisation, le but étant de mutualiser les risques et de participer comme groupe à alléger le coût des catastrophes et des aléas. Ces assurances mutuelles ne visent ni le gain ni le commerce mais seulement l'entraide et la solidarité pour faire face aux risques de la vie et assumer comme groupe les dégâts qui en résultent.
- L'assurance coopérative est exempte de tous les types d'usure. Les contrats des membres ne sont pas entachés d'usure et les cotisations ne sont pas utilisées dans des transactions générant des intérêts.
- Le fait que les cotisants ne connaissent pas vraiment le bénéfice qu'ils gagneront en adhérant à une assurance coopérative, ne leur cause aucun préjudice. Ils ne sont que des donateurs donc il n'y a pas lieu de parler de gharar "facteur aléatoire" ni de "spéculation ou de jeu de hasard" et ceci à l'opposé de l'assurance commerciale qui est un contrat synallagmatique.
- Rien n'interdit que le fonds constitué par les cotisations ne soit investi afin de réaliser l'objectif recherché par les cotisants que la gestion soit faite par eux ou par une tierce personne, salariée chez eux.

4- Recommandations du Conseil :

Le conseil recommande à la société d'assurance coopérative d'être une société d'assurance coopérative d'économie mixte et ce pour les raisons suivantes :

- a) Par respect du principe économique islamique qui laisse aux individus la responsabilité d'entreprendre, l'État ne doit intervenir que pour compléter ce que les particuliers ne peuvent faire, pour contrôler leurs projets et se porter garant de leur respect des lois en vigueur.
- b) Par respect de la vision de base de l'assurance mutuelle qui exige que les cotisants soient autonomes et indépendants dans le fonctionnement et la gestion du projet.
- c) Encourager les citoyens à adhérer aux coopératives et aux mutuelles car s'ils mettent en commun leurs moyens pour se protéger des risques, ils seront très attentifs à éviter tout comportement à risque, ce qui est bénéfique pour eux et pour la réussite de leur coopérative. Un comportement responsable réduit, à terme, le coût de l'assurance.

d) Le fait d'avoir des assurances mutuelles sous forme de société d'économie mixte est une garantie de pérennité et de meilleure protection pour les particuliers qui sont membres dans cette société. Les adhérents ressentent donc qu'ils sont soutenus par l'État sans pour autant être pris en charge par lui.

5- Articles réglementant l'assurance coopérative :

a) L'assurance coopérative ou la mutuelle doit avoir une maison-mère et des filiales dans toutes les villes principales du pays. Elles doivent se composer de divers départements correspondant aux divers risques, métiers et catégories d'adhérents : assurance santé, assurance vieillesse, assurance handicap, assurance des vendeurs ambulants, assurance des commerçants, assurances des métiers libéraux...

b) L'assurance coopérative doit avoir une organisation souple et non compliquée.

c) Elle doit se doter d'un haut conseil qui décide des plans d'action, qui promulgue les statuts et les circulaires internes qui entreront en vigueur une fois leur compatibilité avec la charia prouvée.

d) L'État ou le gouvernement sera représenté dans ce haut conseil par un membre choisi par lui. Les représentants des cotisants doivent également être choisis par eux. L'intervention de représentants de l'administration publique doit garantir la bonne gestion et la transparence des procédures de fonctionnement afin de protéger la mutuelle des éventuelles fraudes ou faillites.

e) Si l'indemnisation des risques dépasse la capacité du fonds souscrit, les membres et l'État décident conjointement de toute augmentation de la valeur des cotisations.

Le code relatif au fonctionnement des assurances mutuelles doit être mis en place par des experts en la matière ».

Section 2 : L'Assurance Islamique « Takaful »

Introduction :

Le Coran est un recueil de préceptes moraux révélés au Prophète Mahomet par Allah ; ces préceptes sont complétés par les paroles et actes du Prophète (la Sunna). Ces deux sources sont les bases de la religion musulmane : elles exposent les principes généraux d'après lesquels un musulman doit conduire sa vie, encore que tous les aspects de la vie ne soient pas évoqués. Les solutions aux problèmes, notamment à ceux qui proviennent des changements de l'environnement, sont apportées par les juristes musulmans (les oulémas), qui ont recours à

des processus de raisonnement individuel et collectif ne contredisant pas le Coran ni la Sunna. Ces éléments constituent la charia.

Paragraphe 1. L'économie islamique :

Le commerce et l'échange ont depuis la nuit des temps fait la renommée des Arabes. L'arrivée de l'islam n'a fait qu'encourager ces pratiques en les débarrassant des anomalies qui causaient des injustices au sein des relations commerciales et enrichissaient les uns au détriment des autres.

L'économie islamique se distingue ainsi du système économique conventionnel par la prise en compte d'une éthique et de valeurs morales basées sur la religion.

L'homme est au centre de la réflexion. Ce sont ses relations avec Dieu, avec lui-même et surtout avec les autres qui sont modélisés. Les fondements essentiels reposent sur le principe d'unicité de Dieu et sur de la faculté de l'homme à choisir ses actes dans une préoccupation de justice sociale.

Les concepts qui caractérisent l'économie islamique sont les suivants :

1- Le temps : il est considéré comme une chaîne d'événements influençant les décisions économiques des différents acteurs et dépasse la simple notion de vie matérielle.

2- La propriété : l'homme n'est que le mandataire des ressources que Dieu a créées et mises à sa disposition sur terre. Il est responsable de la manière dont il va utiliser ces ressources.

L'islam reconnaît l'acquisition de la propriété par le travail, l'héritage, l'aumône et les dons.

4- La consommation : l'islam définit des règles et des limites dans les choix de consommation. Les instructions sont très claires : les musulmans sont exhortés à consommer ce qui est bon, pur et licite avec un objectif permanent de sauvegarde de l'intérêt public

La charia impose ainsi des règles au niveau du comportement des différents protagonistes mais aussi au niveau des conditions de validité du contrat lui-même.

L'engagement, l'honnêteté, l'intégrité et la sincérité, la consultation mutuelle sont les principaux comportements de base. L'objectif de l'islam, en voulant encadrer les transactions commerciales, est d'assurer en permanence la présence de ces qualités au sein des transactions.

Le fiqh al mu'amalat, est la branche de la jurisprudence islamique qui expose les critères que doivent remplir les transactions économiques pour être conformes à la charia.

I. Les principes de la charia appliqués aux transactions économiques :

- L'incertitude et le manque de clarté dans les termes d'un contrat (al gharar)
- La prise excessive de risque (al maisir)
- Le paiement et la réception d'intérêt (al riba)
- Les placements inacceptables (haram), par exemple le porc, l'alcool, le jeu ... etc.

Nous allons éclaircir ces quatre points, ci-après :

1. Al Gharar (Éviter l'Incertitude) :

Le Contrat d'assurance contient l'incertitude à cause de :

- L'incertitude dans la prime à payer telle qu'elle était déclarée,
- Le montant de l'indemnité à payer n'est pas connu,
- Le moment où le paiement se fera n'est pas connu.

Toute forme de contrat, disproportionnée et qui constitue une perte injuste en faveur d'une partie aux dépens de l'autre est classée comme «Gharar».

2. Al Maisir (Éviter le Jeu d'argent)¹⁴ :

- L'assuré paie une petite somme dans l'espoir de faire une fortune,
- L'assuré perd l'argent payé comme prime d'assurance au cas où l'événement assuré ne se produit pas,
- La compagnie sera déficitaire si les montants des sinistres dépassent les primes payées.

3. Al Riba (Éviter l'Usure) :

- Un concept d'intérêt existe dans les produits de l'assurance-vie traditionnelle. A la mort de l'assuré, ses bénéficiaires obtiennent plus que ce qu'il a payé,
- Les fonds de l'assurance investis dans les moyens de financements, (telles que les obligations et les actions) contiennent un élément de «Riba».

4. Haram (Interdit / Illégal) :

¹⁴ Article, M.Lezoul Takaful comme alternative à l'assurance traditionnelle.

Il est strictement interdit aux compagnies Takaful de réaliser des investissements dans des secteurs d'activité prohibés par la loi islamique (de l'alcool, de l'armement, du jeu, des produits à base de porc ou des services financiers traditionnels, etc.).

II. L'assurance commerciale et la charia :

En 1985, le Grand Conseil des oulémas musulmans (Majama al Ficq, Académie de l'organisation de la conférence islamique) a abouti à un accord sur l'assurance :

1. Le contrat d'assurance commerciale tel que le pratiquent les compagnies d'assurance commerciale, comporte une part importante d'incertitude qui le rend insuffisant. Il est par conséquent prohibé.
2. Le contrat alternatif respectant les principes des transactions islamiques est le contrat d'assurance coopérative. Celui-ci est construit sur les principes de contribution volontaire et d'assistance mutuelle. Ces considérations s'appliquent aussi à la réassurance, qui doit également être fondée sur les principes d'assistance mutuelle.
3. L'académie appelle les pays musulmans à fonder des coopérations mutuelles dans le domaine de l'assurance et de la réassurance.

Mais il existe des divergences d'interprétation concernant l'assurance commerciale, en prenant l'exemple du rapport publié en Avril 2007 par l'agence de notation Standard & Poor's qui a cependant noté « des différences profondes d'interprétation des principes de la charia entre les différents courants de pensée islamiques.

L'interprétation moins conservatrice de la doctrine islamique en Afrique du Nord, à l'instar d'une bonne partie de l'Asie musulmane, s'éloigne de l'approche conservatrice qui prévaut dans le Golfe persique.

En Égypte, par exemple, la prestigieuse Université Al-Azhar a édicté une fatwa qui appelait les fidèles à ne pas considérer l'intérêt comme riba ou usure mais uniquement l'intérêt "excessif" ou "usuraire" comme étant non conforme à la charia".

Néanmoins, presque tous les oulémas sont cependant d'accord pour considérer que deux formes d'assurance sont admissibles, si les placements sont des actifs conformes à la charia :

1- L'assurance mutuelle car elle est basée sur la contribution volontaire et sur l'assistance mutuelle dans un but de droiture et de vertu.

2- L'assurance sociale car elle implique une coopération sociale et une protection mutuelle sans recherche de profit.

En assurance-vie, les choses sont plus complexes. Nombre de musulmans considèrent que la mort appartient à Dieu et que toute opération de nature économique liée à cet événement est, par nature, impie (Ithm). Cependant, les oulémas s'accordent maintenant à dire qu'elle serait également admissible, d'après la charia, en modifiant certains termes (par exemple, verser la prestation aux héritiers seulement) et en excluant certains produits comportant des garanties décès.

III. Les principes de l'assurance Takaful :

Le terme Takaful, ça vient du mot kafala, signifiant « responsabilité ou garantie ».

L'assurance Takaful est basée sur les principes d'assistance mutuelle et de contribution volontaire. Le risque est partagé collectivement et volontairement par le groupe de participants. L'incertitude et la prise de risque excessive sont éliminées du contrat par le paiement d'un don volontaire et la définition claire du type de sinistres.

La Takaful a vu le jour au Soudan et en Arabie Saoudite en 1979. Pour faire face au besoin de compléter la chaîne de conformité avec la charia, la Banque Faycal créait l'Islamic Insurance Company au Soudan ; parallèlement, en Arabie Saoudite, le groupe Al Baraka lançait l'Islamic Arab Insurance Company (Salama).

On distingue la Takaful générale (Non-Vie) et la Takaful famille (Vie).

La Takaful implique :

- La séparation des fonds des preneurs d'assurance et ceux des actionnaires.
- L'engagement à distribuer les bénéfices techniques aux preneurs d'assurance.
- L'évitement des actifs non conformes à la charia.
- La création d'un conseil de surveillance de la charia, qui supervise les opérations d'assurance et contrôle leur conformité à la charia.

1. La séparation des fonds :

Il y a nécessité impérieuse de séparer les fonds des actionnaires et des sociétaires.

En effet, les actionnaires ne doivent ni profiter, ni réaliser une perte sur les opérations d'assurance. Afin de contourner l'interdiction liée à la prise excessive de risque (al gharar) et au paiement et à la réception d'intérêt (al riba), la prime prend la forme d'une donation à la communauté des assurés pour leur intérêt mutuel. Ces donations doivent couvrir l'ensemble des charges techniques et les frais de gestion.

L'opérateur n'est qu'un manager des contributions de la communauté des sociétaires et doit calculer toutes les charges d'exploitation et les faire supporter par le fonds.

2. La distribution des bénéfices techniques :

La compagnie Takaful s'engage à redistribuer les bénéfices à ses sociétaires. Il y a deux options acceptables : distribuer à tous sans exception ou distribuer à ceux qui n'ont pas eu de sinistres (similaire à un bonus).

Les actionnaires ne peuvent pas percevoir une partie du bénéfice technique.

En cas de perte, ils doivent avancer un prêt sans intérêt au fonds des sociétaires (quard hassan), remboursable sur les profits techniques futurs. Le soubassement religieux de cette interdiction vient du principe que « le capital ne saurait profiter, ni être pénalisé ».

3. Des actifs conformes à la charia :

L'investissement doit être essentiellement effectué dans des actions cotées de sociétés dont l'activité n'est pas incompatible avec la charia.

Est ainsi exclu l'investissement dans des sociétés dont l'activité principale concerne les secteurs du tabac, de l'alcool, des produits à base de porc, des services de la finance conventionnelle (banque, assurance,...), de l'armement et de la défense, du jeu et du divertissement (casino, jeu de hasard, cinéma, musique,...) », explique Cheikh Mouhammed Patel de l'ACERFI¹⁵.

Ne pas investir dans des sociétés trop endettées :

Les sociétés Takaful doivent également respecter les trois filtres financiers pris en considération à ce jour par le « Sharia Board du Dow Jones Islamic Market ». Ce système de filtres financiers permet de ne pas investir dans des sociétés trop endettées. Est ainsi exclu l'investissement dans les sociétés :

¹⁵ ACERFI (Audit, Conformité Et Recherche en Finance Islamique) est le premier comité de sharia scholars francophones engagé dans la recherche en droit musulman des affaires et dans la promotion, en France et dans le monde francophone, de la finance islamique

- dont le montant total de la dette divisé par la valeur moyenne de la capitalisation boursière au cours des douze derniers mois excède 33% ;
- dont le montant total de la trésorerie disponible divisé par la valeur moyenne de la capitalisation boursière au cours des douze derniers mois excède 33% ;
- dont le montant total des créances recevables divisé par la valeur moyenne de la capitalisation boursière au cours des douze derniers mois excède 33%.

La purification :

Dans le cas où une apparence de genèse d'intérêt ou d'activité jugée illicite est détectée, des dispositifs de « purification » sont organisés, notamment sous la forme de donation aux pauvres.

Les indices boursiers islamiques :

Il existe des indices boursiers charia compatibles depuis novembre 1998. Premier indice islamique, le Socially Aware Muslim Index (SAMI) classe 500 sociétés aux activités conformes à la charia.

Le Dow Jones Islamic World Index (DJIW) a ensuite été lancé en 1999. Il regroupe 600 entreprises, majoritairement américaines (70%) qui couvrent plusieurs secteurs tels que l'énergie ou la technologie (Microsoft, IBM, Toyota...).

Dès lors, de nombreux autres acteurs ont introduit leurs indices charia : S&P Sharia Indices, FTSE Global Islamic Index, Dar Al-Maal Al Islami (DMI) Index, SG Baraka Index. Il existe aussi des indices en Malaisie et en Indonésie. Fin 2007, un indice de finance islamique a été lancé à la Bourse de Tokyo. En juillet 2008, l'opérateur boursier sud-africain JSE a lancé avec FTSE Group, l'indice FTSE / JSE charia Top 40 Index.

On dénombre aujourd'hui environ 2200 actions cotées.

4. Le conseil de la charia (Sharia Boards) :

Pour le contrôle de conformité à la charia¹⁶, l'appel à des certificateurs est indispensable. Véritables experts considérés comme les meilleurs connaisseurs de la religion coranique et de ses applications, connus et reconnus par leurs pairs, les « scholars » doivent avoir des connaissances dans le domaine de la jurisprudence appliquée aux transactions financières. Ce sont des experts en matière de législation islamique bancaire, actuariale et financière.

¹⁶ Abdelmaoula Chaar in La finance islamique à la française, éditions Secure Finance 2008 ;pp 72-73.

Le concept du conseil de la charia n'est pas vraiment nouveau. Il y a plus de cent (100) ans, les sociétés fraternelles aux États-Unis, dont beaucoup étaient des ramifications d'églises, comportaient dans leurs conseils d'administration un prêtre, un docteur et un avocat.

Ces principales tâches :

Le conseil de la charia intervient sur la conception des produits et en certifie la légalité coranique. Il certifie également les opérations et le fonctionnement de la société et détermine le montant des commissions.

Enfin, il veille à ce que l'investissement crée de la valeur pour le client mais aussi pour la communauté.

Les conseils de la charia peuvent être internes à chaque société comme c'est le cas dans les pays du Golfe ou centralisés au niveau d'un pays, comme en Malaisie.

A- En Malaisie :

Création d'un Shariah Board central (rattaché à la Banque Centrale) qui statue sur la conformité des produits financiers ; chaque institution peut avoir son propre Shariah Board, mais elle doit, en premier lieu, se conformer aux normes édictées par ce Shariah Board central.

B- Pays du Golfe :

Chaque établissement a son propre Shariah Board qui statue sur la conformité des produits qu'il propose. Une certaine homogénéité est toutefois assurée par le fait que la plupart des Shariah scholars siègent dans plusieurs Shariah Boards à la fois.

Un conseil national offre l'avantage de publier des « fatwas » incontestées permettant aux conseils particuliers de prendre leurs propres décisions et de les défendre le cas échéant. Cependant, chaque conseil de la charia garde son autonomie.

Le conseil de la charia est composé de trois membres au minimum.

Il comprend généralement des oulémas des quatre grandes écoles de pensée :

- ✓ Hanafi (Asie centrale, notamment au Pakistan, en Turquie),
- ✓ Hanbali (Moyen-Orient, notamment en Arabie Saoudite),
- ✓ Maliki (Afrique et Émirats Arabes Unis),
- ✓ Shaf'ii (Asie du Sud et notamment en Malaisie).

Le contrat Takaful :

Rappelons que Takaful signifie entraide, où un groupe de participants décident de s'entraider de manière solidaire contre une perte définie.

Dans un contrat Takaful, les participants versent une somme d'argent, complètement ou partiellement comme tabarru' (don), dans un fonds commun, qui sera utilisé de façon mutuelle pour aider les membres contre une perte ou un dommage défini.

Aujourd'hui, la Takaful existe sous les formes suivantes :

- A but non lucratif : indépendamment de la forme juridique, l'activité est gérée sur une base purement mutuelle ou coopérative pour les participants au programme Takaful.

Le Conseil gère l'activité pour le compte de l'ensemble des participants et il n'existe pas d'entité séparée chargée de la gestion de l'activité.

- Commerciale : la gestion du fonds Takaful est confiée à une entité commerciale (opérateur Takaful).

En fonction des règles propres à chaque juridiction, le fonds peut être intégré à l'opérateur (comme le sont couramment les fonds d'assurance-vie au sein des assureurs traditionnels), avec une séparation claire entre les fonds des actionnaires et ceux des participants ou bien institué comme société distincte de l'opérateur.

Dans certains pays, un programme Takaful peut être proposé par une « fenêtre » d'un assureur classique. Dans la Takaful vie ou famille, la contribution du participant est généralement divisée en deux parts, l'une faisant partie du fonds mutuel Takaful destiné à couvrir le risque de mortalité et l'autre constituant en réalité un compte de placement personnel (comme sous-compte du fonds de placement).

V. Modèles et Structures d'une Compagnie Takaful

Avant la présentation des différents modèles Takaful,, nous allons démontrer les structures de base et le fonctionnement des deux (02) genres principaux de la Takaful, à savoir ; la Takaful générale et le Takaful famille.

1. La Takaful générale (Non-Vie) :

Pour l'assurance Non-Vie (Takaful générale), la participation de chaque assuré participant est enregistrée dans un compte à risques du participant et le contrat Takaful précise le montant des indemnisations en cas de dommage.

2. La Takaful famille (Vie) :

Pour l'assurance-vie (Takaful famille), un autre fonds doit être alimenté : le fonds d'investissement. Les contributions que versent les assurés participants alimentent un fonds de garantie comme dans le cas de la Takaful générale (dommages) afin de se couvrir contre les risques mais aussi une composante d'épargne et d'investissement qui viendra alimenter un compte d'investissement du participant. Cette part de la contribution ne fait pas partie de la couverture mutuelle de risque. Elle sert à construire un capital qui sera distribué aux participants ou à ses ayants-droit à l'expiration du contrat.

La part qui va au fonds de garantie qui sert à assurer le risque est moins importante que la partie qui va à l'épargne et la constitution d'un capital.

L'épargnant ne peut être dépossédé de ses droits et ne transfère pas de manière définitive sa propriété au fonds.

Le fonds Takaful d'investissement n'est donc pas détenu collectivement mais individuellement par les participants.

L'opérateur a la responsabilité de réaliser des investissements profitables pour cette partie de la contribution Takaful. Les excédents dégagés par le fonds de garantie lorsque le montant des primes est supérieur aux indemnisations et aux réserves constituées, reviennent aux assurés participants.

De leur côté, les excédents dégagés par les activités d'investissement sont partagés par les assurés participant et l'opérateur suivant un ratio établi au préalable.

Important :

Que ce soit pour la Takaful générale ou pour la Takaful famille, les droits de propriété des fonds ne sont jamais transférés à l'opérateur. Cela veut dire qu'en cas de liquidation de l'opérateur, ses créanciers ne peuvent pas solliciter les actifs du fonds gérés par l'opérateur afin de récupérer leur dû.

La rémunération des opérateurs est fonction du modèle d'exploitation choisi.

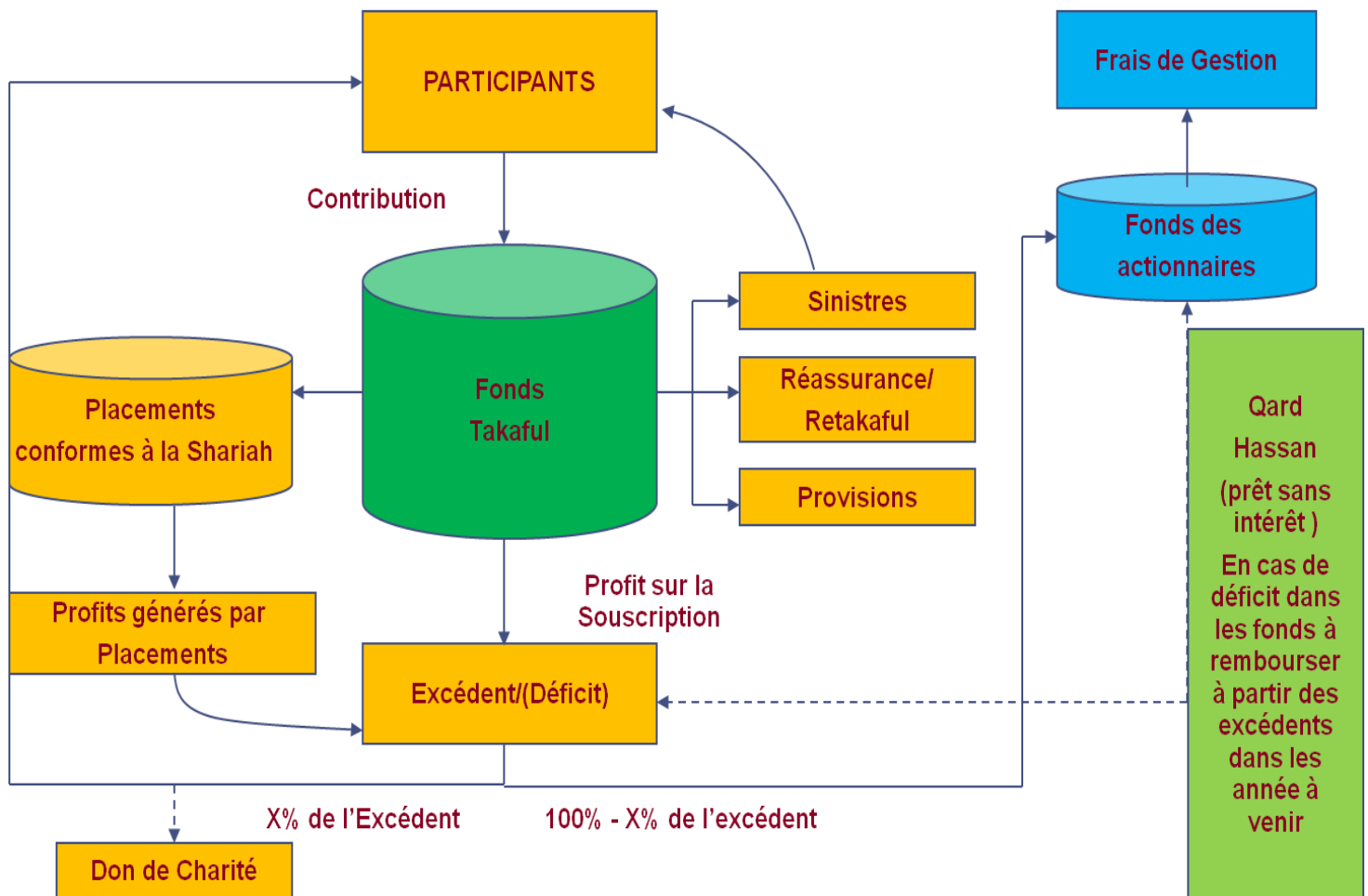
Les modèles de contrats Takaful :

Il existe plusieurs formes de contrat qui gouvernent la relation entre les participants (assurés) et l'opérateur Takaful. Les contrats les plus utilisés sont le contrat mudaraba (participation aux résultats) et le contrat wakala (mandat).

1. Le modèle Mudharaba :

Dans un modèle mudaraba, l'opérateur Takaful agit en tant que mudarib (entrepreneur) et les participants comme rab el mal (apporteurs de capitaux). Le contrat précise comment les gains générés par le placement et/ou les excédents de l'opération Takaful seront répartis entre l'opérateur Takaful et les participants. Les pertes sont à la charge des seuls participants en tant qu'apporteurs de capitaux, sous réserve que l'opérateur n'ait pas commis de faute professionnelle ou de négligence et dans ce cas, le mudarib n'est pas rémunéré pour ses efforts.

Modèle Mudharaba



2. Le modèle Wakala :

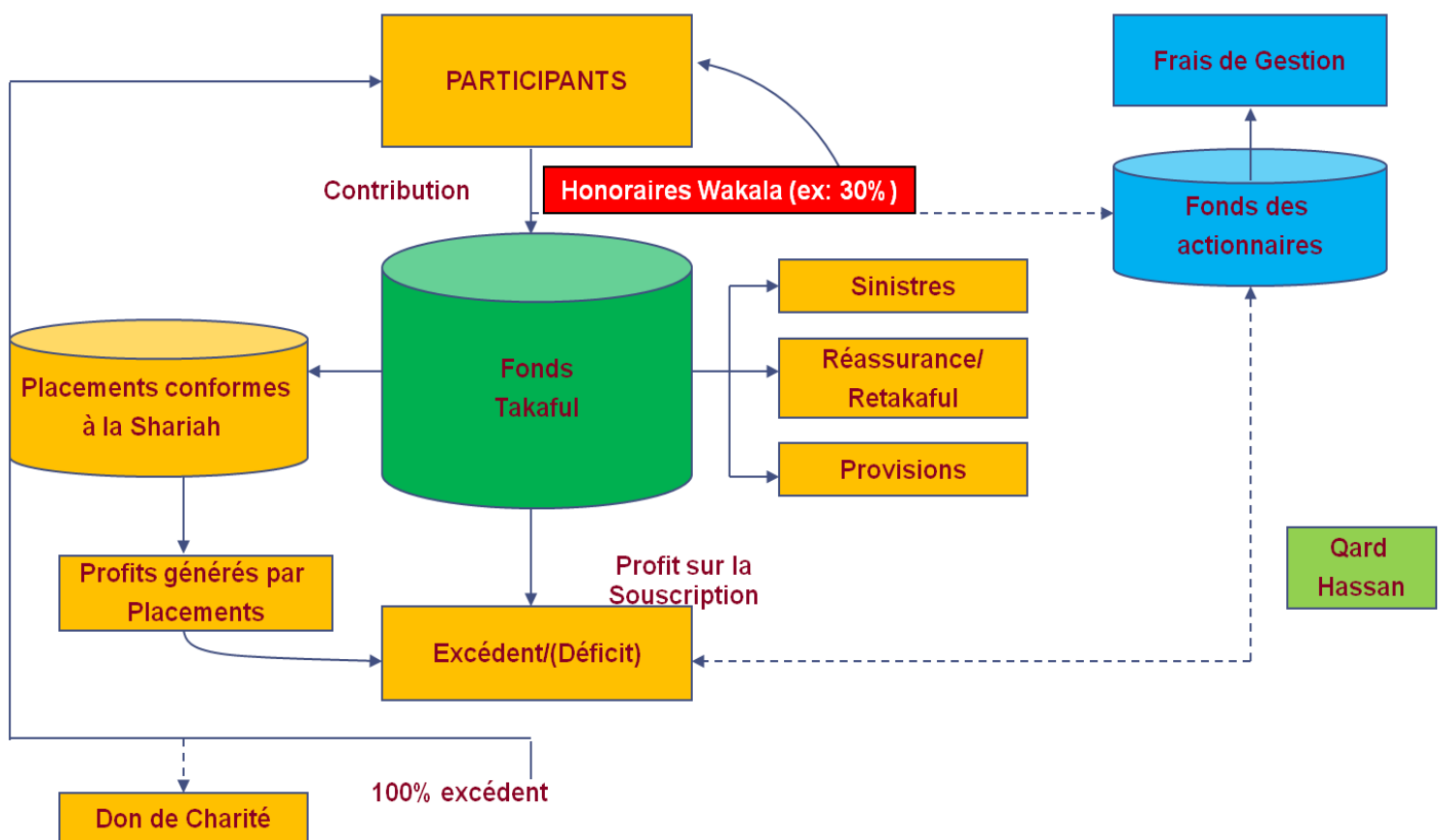
Dans ce modèle, la relation mandant-mandataire est utilisée pour la souscription et pour le placement.

Dans la souscription, l'opérateur Takaful agit comme mandataire des participants pour gérer le fonds Takaful. Tous les risques sont supportés par le fonds et tout excédent d'exploitation appartient aux participants. L'opérateur Takaful ne participe pas directement au risque supporté par le fonds ni à aucun excédent / déficit du fonds.

En revanche, l'opérateur reçoit une commission fixe dite **wakala**, qui rémunère sa gestion de l'opération pour le compte des participants et représente généralement un pourcentage des cotisations payées.

La rémunération de l'opérateur peut aussi inclure une commission de performance, déduite de l'excédent éventuel, comme incitation à une gestion efficace du fonds Takaful. Le placement du fonds Takaful s'appuie également sur un contrat wakala où l'opérateur facture aux participants une commission pour services rendus.

Modèle Wakala

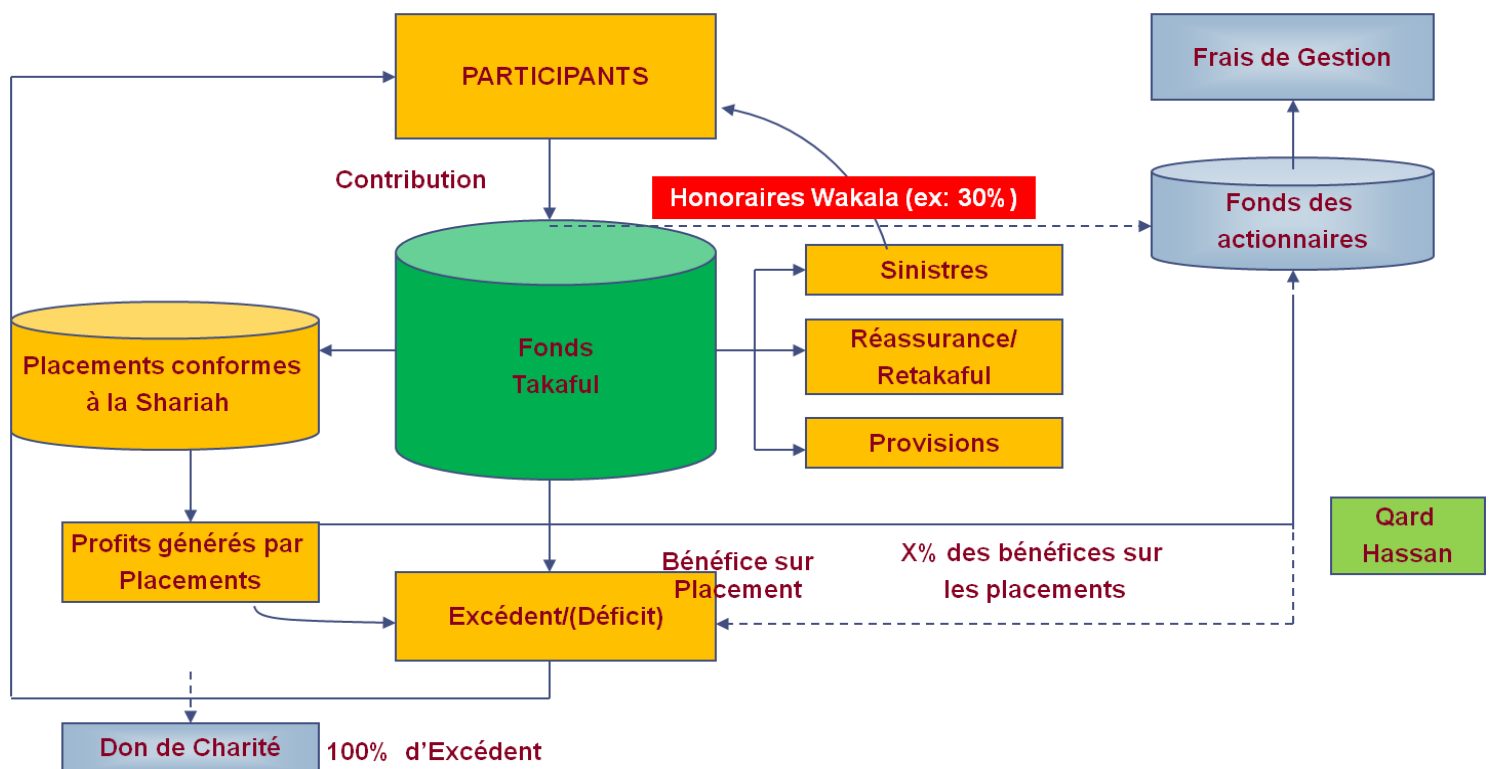


3. Le modèle hybride (Combinaison de contrats wakala et mudaraba) :

Dans ce modèle, le contrat wakala est adopté pour la souscription et le contrat mudaraba est utilisé pour les placements du fonds Takaful. Cette approche semble être favorisée par certaines organisations internationales et elle est en pratique largement adoptée par les sociétés Takaful.

Dans tous les modèles, l'opérateur Takaful fournira généralement un prêt sans intérêts pour couvrir toute défaillance du fonds Takaful. Le prêt est remboursé à l'aide des excédents futurs du fonds Takaful.

Wakala / Mudharaba Hybride



4. Le Modèle Waqf

Présent au Pakistan, ce modèle prévoit le versement d'une contribution initiale par l'opérateur au fonds Takaful. Les assurés y versent des contributions supplémentaires, qui sont ensuite utilisées pour régler les sinistres.

L'opérateur reçoit une commission de souscription fixe. Quant aux assurés, ils reçoivent les fonds restants dans le pool lorsque tous les sinistres ont été réglés.

I. Comparaison entre Takaful et assurance classique dommage (sociétés par actions et mutuelles)¹⁷

	Assurance classique (société par actions)	Assurance classique (mutuelle)	Takaful
Contrat	<ul style="list-style-type: none"> • Police sous forme de contrat bilatéral (vente et achat) entre l'assuré (titulaire du contrat) et l'assureur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Police sous forme de contrat de partage de risques entre l'assuré individuel et le pool d'assurés représentés par la société coopérative d'assurance. 	<ul style="list-style-type: none"> • Combinaison de contrat tabarru' (don) et de contrat d'entremise et/ou de participation aux bénéfices entre l'assuré individuel et le pool représenté par la Takaful.
Obligations des assurés/ participants	<ul style="list-style-type: none"> • Les assurés paient une prime à l'assureur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les assurés paient des cotisations au pool sous la forme de primes payées à la société coopérative d'assurance. • Tout excédent technique de souscription appartient aux assurés, qui sont également tenus des éventuels déficits. Les excédents annuels sont généralement mis en réserves, sur lesquelles tout déficit annuel futur peut être imputé. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les assurés paient des cotisations au programme. • Tout excédent technique / de souscription appartient aux assurés, également tenus des éventuels déficits. Les pratiques de disposition des excédents ou déficits technique sont diverses. • Dans certains Takaful, l'opérateur gère la souscription sous un contrat Mudaraba et participe à l'excédent technique comme une commission Mudarib.
Obligations de l'assureur / l'opérateur	<ul style="list-style-type: none"> • L'assureur doit indemniser les sinistres conformément au contrat en utilisant le fonds de souscription et le cas échéant, les fonds des actionnaires. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le pool doit indemniser les sinistres conformément au contrat en utilisant le fonds de souscription. 	<ul style="list-style-type: none"> • L'opérateur Takaful agit comme administrateur du programme et paie les prestations Takaful à partir du fonds Takaful (souscription). • En cas de défaillance du fonds Takaful, l'opérateur Takaful doit proposer un prêt sans intérêts au fonds Takaful pour couvrir la défaillance.
Accès au Capital	<ul style="list-style-type: none"> • Accès au capital-actions et à l'emprunt avec utilisation possible d'emprunts subordonnés. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas d'accès au capital-actions mais accès à l'emprunt avec utilisation possible d'emprunts subordonnés. 	<ul style="list-style-type: none"> • L'opérateur Takaful a accès au capital-actions mais pas à l'emprunt sauf dans le cas du prêt sans intérêts consenti par l'opérateur au fonds de souscription.
Placement des fonds	<ul style="list-style-type: none"> • Aucune restriction sauf celles imposées pour motifs prudentiels. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aucune restriction sauf celles imposées pour motifs prudentiels. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les actifs du fonds Takaful sont investis en instruments conformes à la Charia.

¹⁷ IFSB & AICA – Questions en matière de réglementation et de contrôle de Takaful (Assurance Islamique) Août 2006.

Paragraphe 2. La réassurance Retakaful :

Née en 1984, la Retakaful ne s'est vraiment développée qu'en 2005, grâce à l'essor de l'assurance islamique. Les mêmes critères régissent la Takaful et la Retakaful.

Le risque n'est pas transféré à l'opérateur de Retakaful, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de transfert en Takaful ; la société de Retakaful fonctionne comme une mutuelle pure. Elle procède à des prêts sans intérêt pour couvrir le déficit du fonds solidaire, remboursable sur les profits techniques futurs. En cas d'excédent, il y a soit partage entre la retakaful et la takaful, soit redistribution aux clients en totalité.

1. Les pratiques de la réassurance islamique :

Evoquer la question des pratiques de la Retakaful nécessite d'aborder en premier lieu la question des méthodes de réassurance utilisées préférentiellement puis celle des modèles juridiques auxquels recourir et enfin de traiter des obligations auxquelles sont canoniquement tenus les réassureurs Takaful ainsi que leurs cédantes.

1. Les modes préférentiels :

Tous les systèmes de réassurance évoqués précédemment, obligatoire ou facultative, proportionnelle ou non proportionnelle, sont utilisés par les cédantes islamiques en fonction des opportunités qui leur sont offertes ou selon les contraintes auxquelles elles se trouvent soumises.

Notons toutefois qu'une petite partie de la doctrine estime que la souscription d'affaires selon le mode non proportionnel, excluant tout automatisme dans la relation montant des primes-coût des sinistres, est contraire aux principes de la charia et notamment de celui selon lequel il convient de définir clairement dès le départ les obligations de chaque partie à une convention. Néanmoins, si ce mode non proportionnel est retenu, disent ces juristes, au moins la conclusion de la transaction doit-elle intervenir sur une base de réciprocité ou en modulant la commission en fonction du bénéfice à venir.

Mais il n'est pas certain qu'un tel raisonnement soit admis par la majorité des juristes et des praticiens.

En tout état de cause et s'agissant de branches comme la responsabilité civile, les cédantes peuvent invoquer le principe de la nécessité (darura) pour recourir à des formes non proportionnelles comme les formules « excess » ou « stop loss ».

L'analyse des pratiques de la réassurance islamique requiert d'évoquer d'abord la question des modèles juridiques utilisées puis celle des obligations.

2. Les modèles juridiques :

Dans le cadre des bases proposées par le droit islamique¹⁸, les modèles d'organisation des entreprises destinés à gérer les conventions passées entre cédantes et cessionnaires prennent la forme d'un des contrats utilisés en assurance directe : moudharaba, wakala, voire waqf, les bénéfices en résultant à la fin de l'exercice étant alloués aux contractants, cédante et réassureur islamiques, selon une clé de répartition convenue.

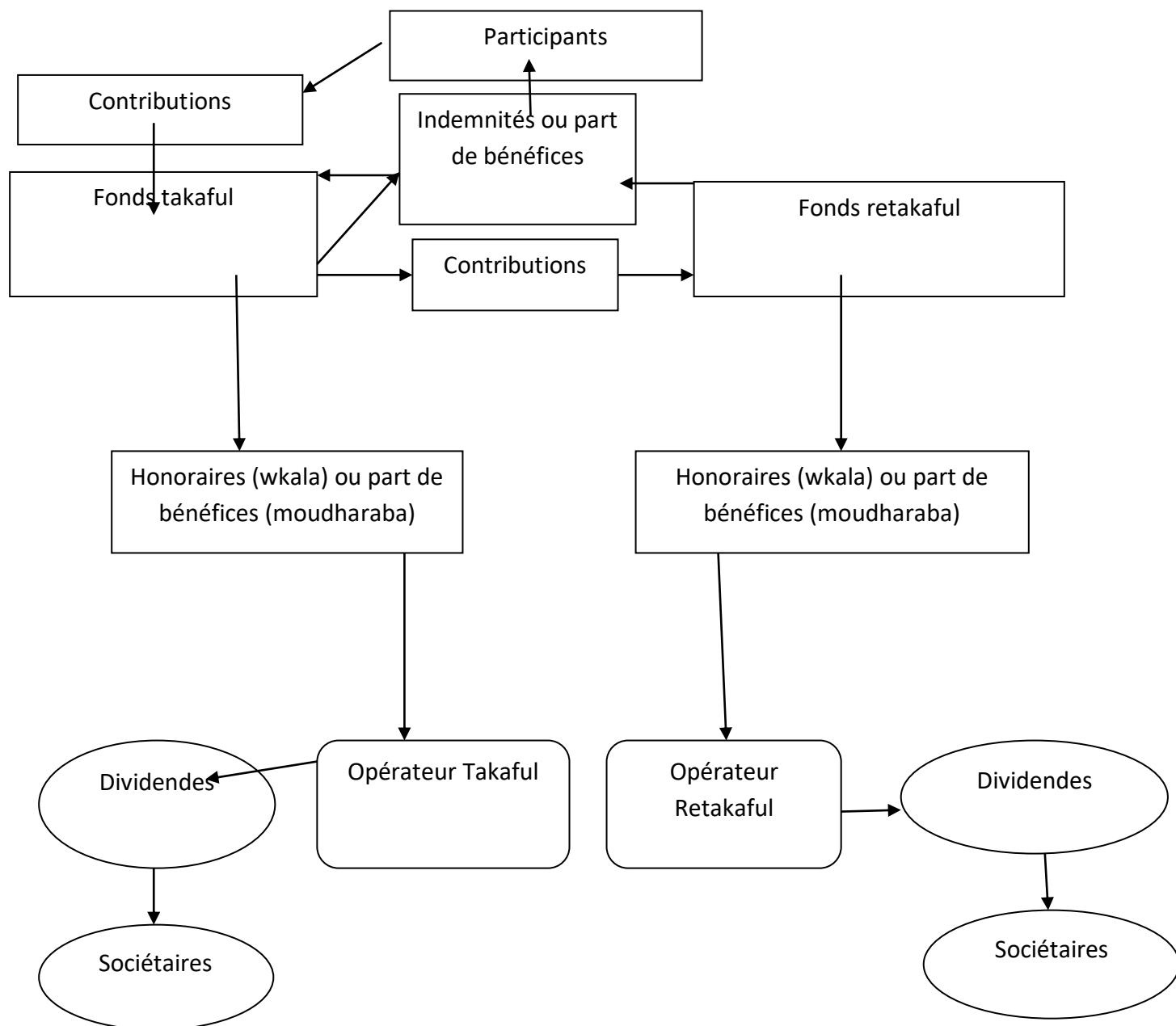
Il est coutumier de dire que, par application de la notion de kafala (garantie conjointe), le schéma de fonctionnement d'une entreprise Retakaful en ce qui concerne essentiellement ses relations avec les cédantes s'inspire étroitement de celui d'une entreprise Takaful dans ses rapports avec ses contributeurs, comme le souligne M. Akoob :

« Le rôle de l'opérateur Retakaful ressemble à celui de l'opérateur Takaful pour la gestion du fonds dont il a la charge. L'opérateur Retakaful ne saurait revendiquer comme lui revenant l'ensemble des contributions émanant des fonds Takaful (des cédantes) et versées dans le fonds Retakaful. En fait, son revenu se limite à des honoraires, dans le cas de wakala, et/ou à une partie des bénéfices, dans le cas de moudharaba ».

• ¹⁸ ABOUZAID Chakib, la retakaful est-elle le chaînon manquant dans l'industrie de la Takaful ? in Banque et Strategie, numéro 257, Mars 2008.

Le graphique ci-après illustre schématiquement le fonctionnement d'une entreprise Retakaful.

Représentation schématique du modèle de base de la retakaful



3. Les obligations des réassureurs et des cédantes islamiques :

Pour évoquer les obligations qui s'imposent aux réassureurs et aux cédantes islamiques, on peut s'aider d'une comparaison avec l'assurance Takaful, car il existe en effet un grand parallélisme à cet égard entre les deux marchés.

▪ Les obligations des réassureurs islamiques :

Les dirigeants d'une société Retakaful doivent notamment :

- Veiller au maintien d'une séparation stricte et permanente de la gestion du fonds réunissant les contributions des cédantes et de celle du fonds des sociétaires ;
- Recourir, chaque fois qu'il se révèle nécessaire, aux avis des membres du conseil religieux, qui fait obligatoirement partie intégrante de leur organisation ;
- Considérer le versement de la commission d'apport accordée aux cédantes comme une aide leur permettant d'être déchargées de leurs coûts administratifs de réassurance ;
- S'efforcer d'appliquer des modèles juridiques compatibles avec ceux utilisés par leurs cédantes ;
- Opérer leurs placements conformément à la charia, en évitant les entreprises fabriquant ou distribuant des produits Haram ;
- Se renseigner, dans toute la mesure du possible, sur la nature des opérations et surtout des placements de leurs éventuels rétrocessionnaires¹⁹, de manière à éviter tout risque de « réassurance incestueuse ».

II. Les défis du Réatakaful :

Dans les années à venir, l'industrie de la réassurance islamique se trouvera confrontée à plusieurs défis. Parmi les principaux, évoquons la nécessité de :

- S'efforcer, du moins de la part de certains dirigeants ayant préalablement « fait leurs armes » dans la réassurance conventionnelle, de démontrer leur agilité intellectuelle et d'effectuer une sorte de révolution mentale afin d'intégrer plus complètement les concepts de Retakaful ;

¹⁹ Un rétrocessionnaire est une entreprise de réassurance qui accepte de garantir la partie des risques d'un réassureur excédant le plein de ce dernier.

- Passer d'une situation de suiveur, qui consiste à satisfaire de son mieux les requêtes des cédantes, à celle de leader, c'est-à-dire à provoquer les demandes, à jouer véritablement son rôle en matière de tarification des risques proposés et à procurer tous conseils et toute assistance utiles en matière de vérification de risques et de souscription ;
- Répondre autant que possible aux demandes de capacités formulées par les cédantes Takaful ;
- Disposer de tous moyens pour se trouver à même de coter n'importe quel type d'affaires présentées ;
- Se montrer capable, de façon à ne manquer aucune opportunité, de mettre en œuvre des stratégies alternatives permettant aussi bien de développer les branches relatives aux personnes (santé, accidents) qui feront l'objet d'une demande croissante d'une part, que d'évaluer et de coter correctement les risques lourds (complexes industriels, risques professionnels, risques de pointe), tout en formulant les libellés (wording) appropriés d'autre part ;
- Se crédibiliser vis-à-vis de l'environnement musulman ou non en justifiant son islamicité par un comportement conforme, par exemple en n'acceptant que le minimum d'affaires conventionnelles voire en cessant d'en accepter ;
- Répondre à l'esprit de la loi en ne procédant à des rétrocessions (auprès de rétrocessionnaires conventionnels) que sous des formes admises par leurs conseils, tout en préparant, pour un avenir aussi proche que possible, un marché de la rétrocession islamique (Retrotakaful), ultime chaînon manquant.

III. La micro- assurance islamique ou microtakaful :

La micro-assurance islamique ou microtakaful fait partie intégrante de la micro-assurance et se caractérise naturellement par le fait que ses clients manifestent un grand attachement aux principes de l'islam, d'où leur méfiance a priori vis-à-vis des systèmes assurantiels conventionnels.

Pour leur apporter une réponse appropriée, ses opérateurs ont recours à l'un des modèles juridiques offerts par le fiqh, celui de l'agence (wakala)

1. Un cadre juridique : le modèle wakala :

Alors que les opérateurs Takaful ont recours à différents modèles juridiques, soit isolément soit en panachage, les micro-assureurs islamiques semblent utiliser exclusivement le modèle

wakala ou la représentation par agent qui permet à une personne d'en représenter juridiquement une autre pour accomplir certains actes.

Dans le domaine du microtakaful, le rôle de l'agent peut être joué par un établissement de microfinance qui vend des contrats pour le compte d'un assureur Takaful et qui perçoit les contributions des sociétaires et instruit les sinistres.

C'est à l'assureur qu'il revient de concevoir les produits, en termes actuariels et de libellés et de verser indemnités et capitaux. Les bénéfices résultant de la gestion technique et financière de l'opérateur Takaful sont « ristournés aux sociétaires sous forme de dividendes, budgets de prévention, diminutions de primes ou suppléments de garantie ».

- **Entreprises microtakaful et produits microtakaful :**

Certains auteurs font remonter les premières expériences de microtakaful à 1988 au Bangladesh, fief de la banque Grameen²⁰, à l'initiative de la compagnie Delta Life²¹ : au produit d'assurance mixte, Grameen Bima, destiné aux habitants des campagnes, fut ensuite ajouté Gono Bima, plus adapté aux besoins des citadins.

Parmi les opérations de microtakaful bien documentées, il faut également citer le cas de « the Agricultural Mutual Fund of Lebanon » qui lança en 1997 un programme destiné à garantir, en complément du système de sécurité sociale étatique, les dépenses de santé subies par des familles nécessiteuses, au nombre de 5000, réparties dans 180 villages du sud du Liban, dix ans plus tard. En 2008, un recensement d'expériences similaires dans plusieurs pays à dominante islamique fournissait les indications suivantes :

- Au Maroc, en 1997, l'association de microfinance Al Amana fut fondée pour lancer des programmes destinés à consentir des prêts, accompagnés d'une garantie d'assurance décès, aux micro-entrepreneurs exclus du système bancaire traditionnel. En 2008, cette institution qui revendiquait 472.000 « clients actifs » dont 214.000 femmes, lançait plusieurs formules d'assurance santé à bas coût ;

²⁰ Est une banque spécialisée en microcrédit, créée en 1976 par Muhammad Yunus au Bangladesh.

²¹ Société privée d'assurance-vie constituée en 1984.

- En Inde, l'assureur allemand Allianz via sa filiale vie locale, passa en 2001 avec un organisme de microcrédit, ASA, un accord de partenariat aux termes duquel, moyennant une cotisation très réduite, moins d'1 dollar US/an, étaient garantis aux ayants droit de tout emprunteur un capital de 370 dollars US en cas de décès, par accident ou maladie, de l'assuré ;
- En Indonésie, le microtakaful remonte à 2006 quand Allianz mit encore sur le marché son produit Payung Keluarga (couverture familiale) destiné à couvrir un emprunt contracté auprès d'un organisme de microcrédit en cas de décès de l'emprunteur, garantie à laquelle peuvent s'ajouter des prestations en faveur des bénéficiaires, pour les aider à passer le cap de la disparition du chef de famille. En mars 2009, la compagnie faisait état d'un portefeuille de 178.000 contrats garantissant 230.000 personnes ;
- En Jordanie, c'est une institution féminine, Microfund for women, qui fut en 2007 à l'origine d'un programme de prêts assortis de garanties en cas de décès ou d'incapacité totale ou partielle, en partenariat avec un opérateur Takaful, Jordan Islamic Insurance Co ;
- En Malaise, les paysans pauvres peuvent, depuis 2007, adhérer à un programme largement financé par le gouvernement, prévoyant une indemnité pour frais d'obsèques et de garanties décès et invalidité en cas d'accident.

En guise de conclusion sur la microtakaful, on peut souligner, comme nous l'avons fait à propos de la microfinance islamique, l'opportunité de l'apparition et du développement de cette institution, un tel phénomène concourant, aux yeux des membres de l'Oumma, à l'accomplissement des préceptes de la charia qui encouragent toutes les initiatives permettant de porter assistance aux nécessiteux.

Conclusion du chapitre :

Nous avons traité dans ce chapitre l'histoire de la Takaful à travers les pays qui l'ont adoptée ensuite nous avons expliqué le modèle d'une manière détaillée en citant l'ensemble des fatwas et règlements ainsi que les modèles mudharaba, wakala et hybride et enfin nous avons fait la distinction entre la Takaful, les mutuelles et l'assurance traditionnelle.

Dans le chapitre suivant, nous mettrons l'accent sur l'industrie de la Takaful dans les pays musulmans et non musulmans, tout en évoquant l'état des marchés, le cadre réglementaire et les canaux de distributions des différents pays étudiés.

Chapitre deuxième : l'industrie de la Takaful dans le monde

Introduction

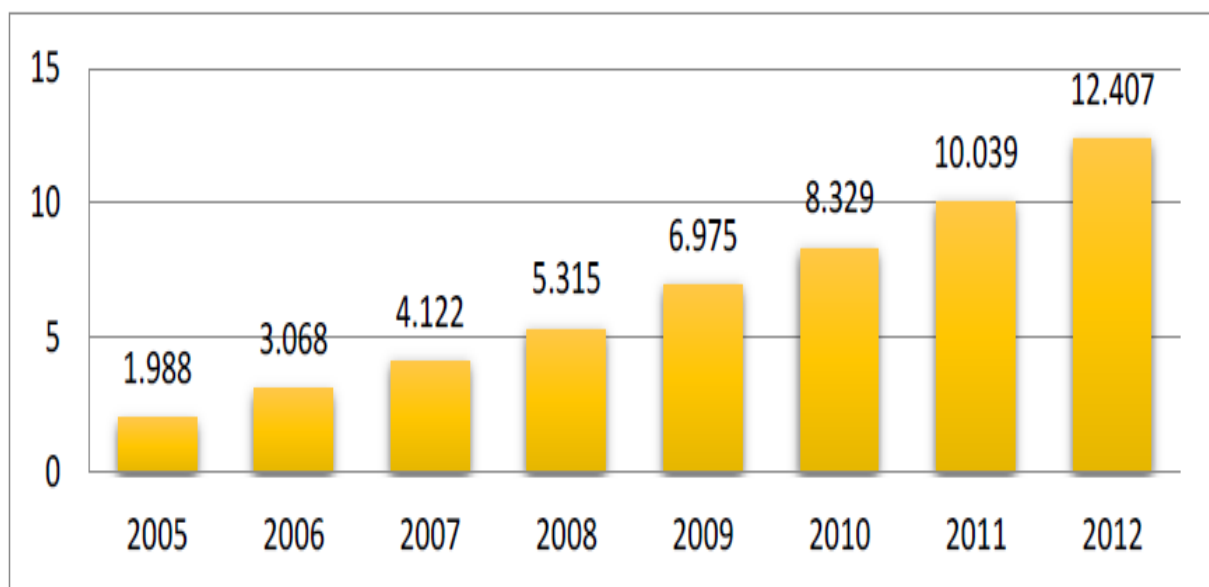
L'agence de notation 'Moody's' dans une publication²² sur la matière pronostiquait que le marché de l'assurance islamique devrait tripler d'ici 2015. Cette appréciation de la croissance est estimée à près de 20% au cours des dernières années, avec un total de primes collectées de 2 milliards de dollars en 2005 projeté à 7,4 milliards pour 2015. La même publication rapporte que le marché de l'assurance islamique compte 250 sociétés dans le monde et que ce nombre évoluera avec la croissance du marché.

Section 1. Aperçu sur le développement de la Takaful dans le monde :

Le marché du Takaful est un marché en perpétuel développement. En effet, si à la création des compagnies d'assurance islamiques, celle-ci étaient présentes dans les pays musulmans, aujourd'hui, ce type d'assurance existe également dans d'autres pays comme le Royaume-Uni et les États-Unis.

La figure N°01 montre l'évolution mondiale du marché de la Takaful, qui selon Ernst & Young, le volume mondial est passé de 1,988 milliards de dollars en 2005 à 12,407 milliards de dollars en 2012. Ce volume devra atteindre, selon Deloitte's consulting (Compagnie de consulting spécialisée), 20 milliards de dollars en 2017²³.

Figure N°01 : Marché mondial de Takaful (en milliards de \$)²⁴



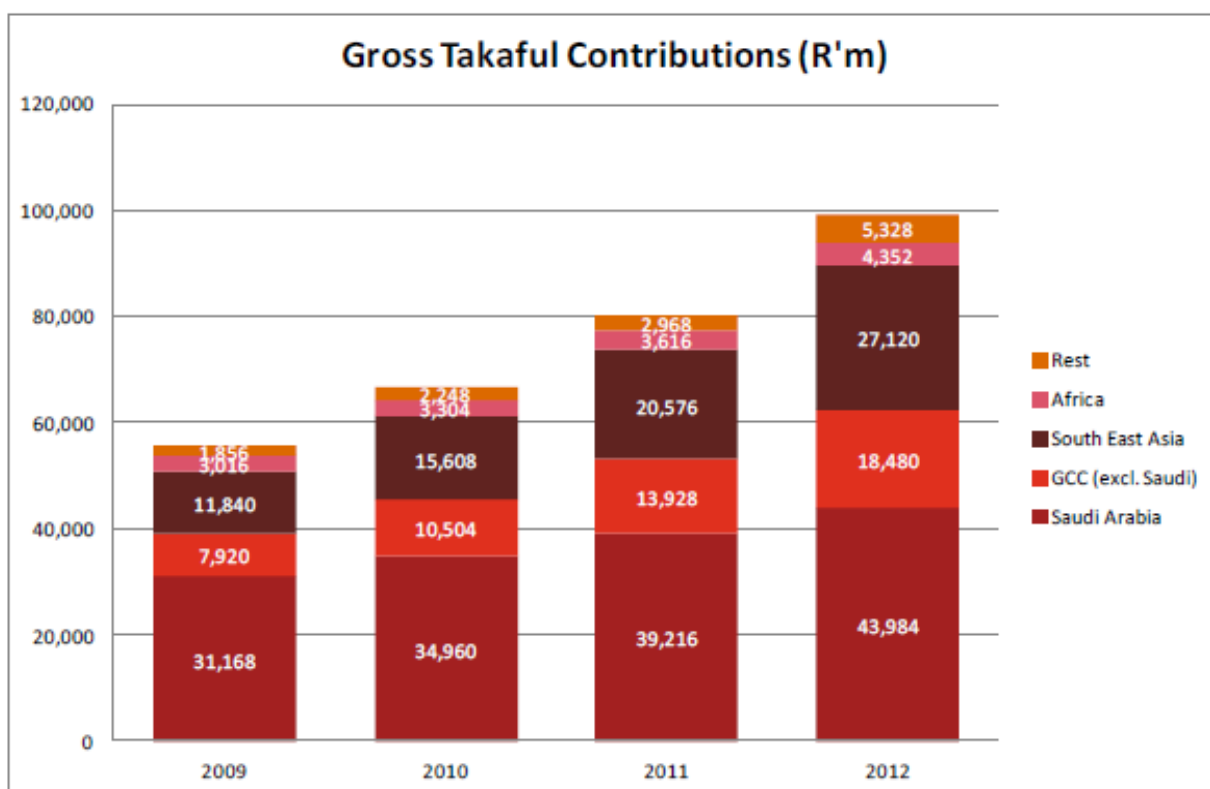
²² <http://www.djazairess.com/fr/elwatan/348924>

²³ <http://www.alquds.co.uk/?p=55100>

²⁴ Source: Adapté de Ernst & Young; « The World Takaful Report »; April 2012; p10.

Le développement mondial du marché de la Takaful est fortement marqué par sa concentration dans les pays du CCG²⁵ et en Asie (Asie du Sud-est). Néanmoins, son expansion dans d'autres pays du monde est en perpétuelle croissance comme nous pouvons le constater dans la figure N°02 pour la période allant de 2009 à 2012.

Figure N°02 : Développement mondial du marché de la Takaful entre 2009 et 2012²⁶



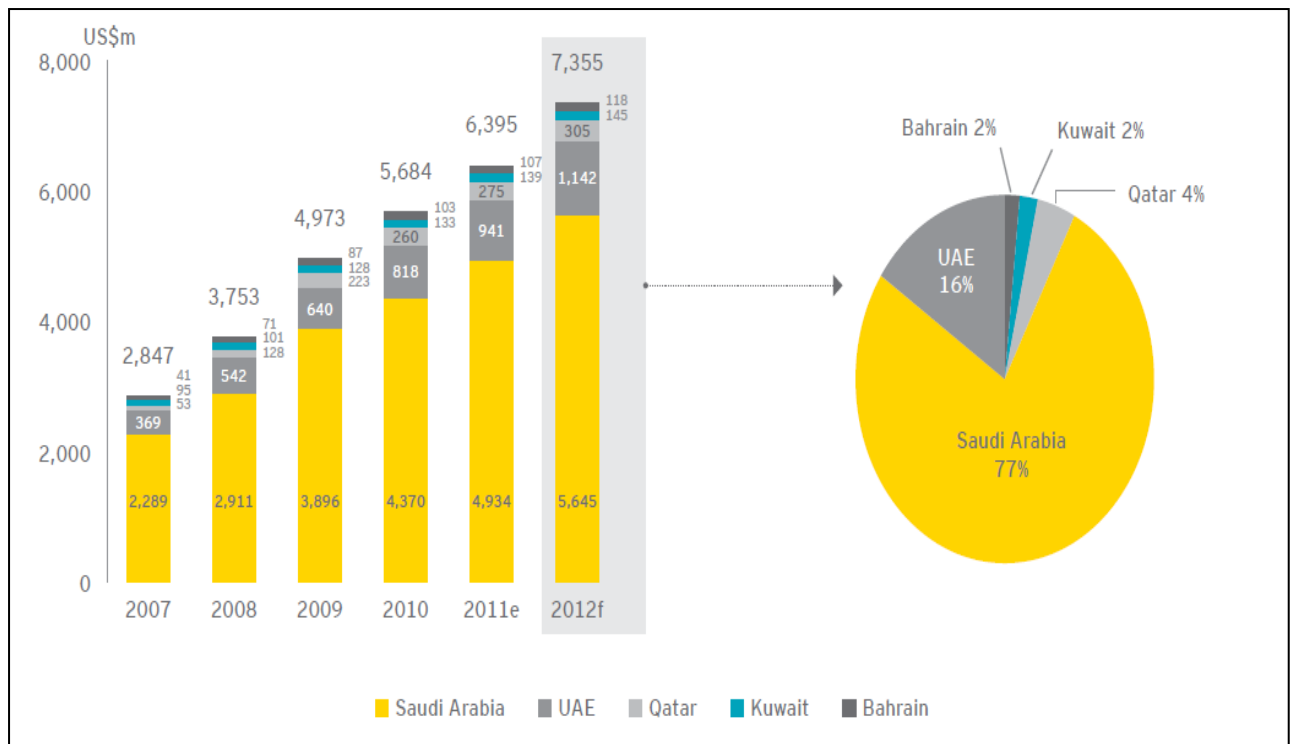
Les contributions globales ont connu une croissance moyenne régulière d'environ 20% par an. Le CCG est doté d'un nombre important d'opérateurs Takaful : 77 opérateurs avec une contribution moyenne de 10 milliards de dollars en 2010. Selon le rapport mondial de la Takaful 2012 d'Ernst & Young, l'Arabie-Saoudite est le plus grand marché de l'assurance islamique mondiale et les Émirats Arabes Unis (EAU) se classe en 3ème position (la Malaisie est en 2ème position), avec une contribution de 818 millions de dollars.²⁷

²⁵ Conseil de Coopération du Golfe

²⁶ Source : Jagga. A & Khan. J; « Takaful models: Overview from an actuarial perspective; Actuarial Society of South Africa; 16-17 October 2012; p 10.

²⁷ Ernst & Young, «The world Takaful » report 2012, Dubai p 8-17.

Figure N°03 : Évolution du marché de la Takaful dans certains pays du CCG entre 2007-2012²⁸

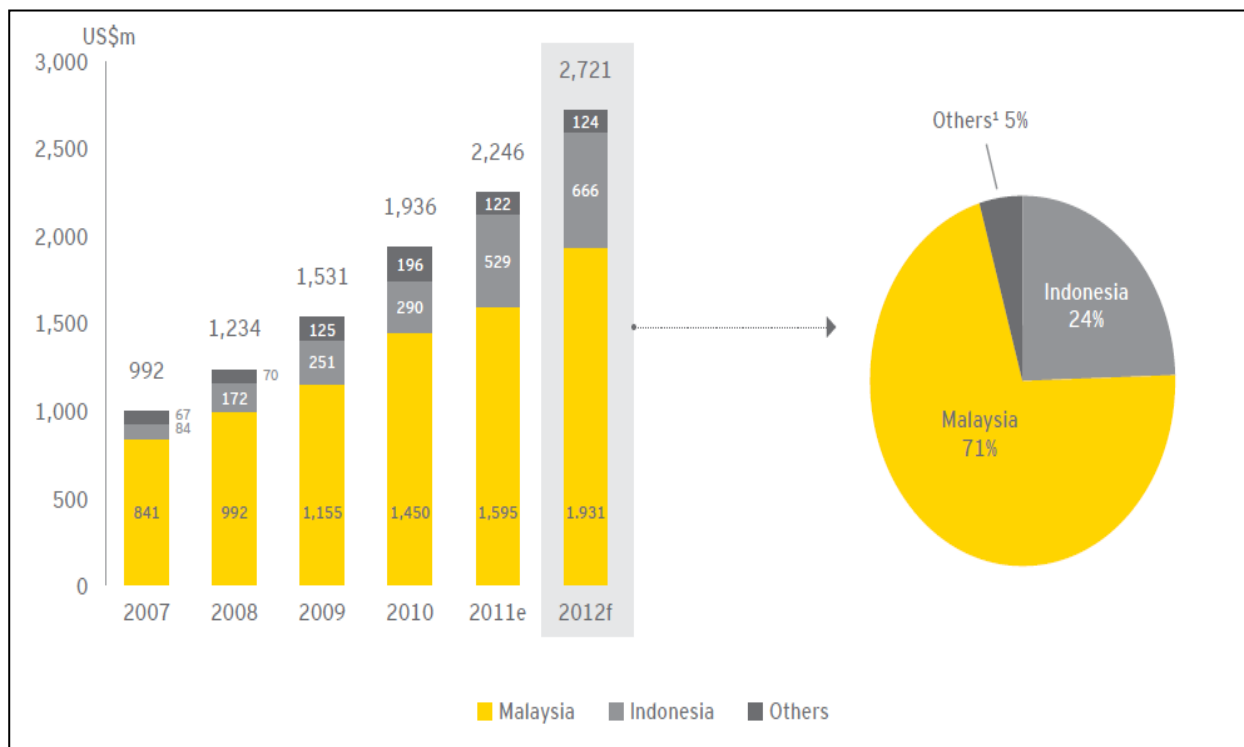


En Malaisie, l'industrie de la Takaful est née en 1984 et le pays est classé en deuxième position mondiale (après l'Arabie Saoudite) et première en Asie du Sud-est et elle est en croissance continue. Le marché de la Takaful a eu une augmentation remarquable en termes de nombre de sociétés Takaful dans ce pays ; le nombre est passé d'une seule société en 1984 à un nombre de huit (08) en 2006 puis à quatorze (14) en 2012.²⁹

²⁸ Source: World Islamic Insurance Directory 2013, Middle East Insurance Review; EY analysis.

²⁹ Shahril Azuar Jimin and others, «Evolutions of the malusyian Takaful industry » ; Dataran Kewangan Darul Takaful ; 15th april 2011; p11..

Figure N°04 : Évolution du marché de la Takaful dans certains pays d'Asie entre 2007-2012 ³⁰



En Iran, la répartition de la Takaful s'établit en 2012 comme suit : 27% pour le secteur médical, 3% pour la marine et l'aviation, 18% pour la propriété et les accidents et 52% pour l'automobile.

Au Soudan³¹, le poids de la Takaful en 2011 était de 340 millions de dollars ; en 2012, le Soudan comptait quinze (15) compagnies Takaful (le premier marché en Afrique).

En 2012, le nombre de compagnies Takaful était en Égypte de huit (08), en Algérie, Tunisie et Libye d'une seule compagnie.

En 2007, Brunei créa la compagnie « Takaful Brunei Dar Asalam » et la compagnie « Insurance Taib Islam », régies par la loi Takaful depuis 2008.

En 2012, la Thaïlande était dotée de quatre (04) compagnies d'assurances islamiques (Takaful).

Le marché de la Takaful n'est pas encore très répandu dans les pays occidentaux mais il suscite un intérêt auprès de grandes compagnies d'assurance. En effet, en 2006 l'AIG créa la

³⁰ Ernest & Young; « Global Takaful insights 2013: Finding growth markets »; 2013; p18.

³¹ Zaki Hamdan Abu Elbasher; « The Sudanese experience in Takaful : The model, practice and development »; Khartoum-Sudan; p2.

« AIG Takaful Enaya », basée au Bahreïn pour offrir une gamme de produits Takaful (accidents, maladies, automobiles et autres).³²

A son tour, le Royaume-Uni se mit à la Takaful lorsqu'en 2006, la HSBC créa la « HSBC Amanah Takaful », basée en Malaisie.³³

En France, à l'occasion du lancement de son contrat d'assurance-vie, « Alpha Vie », le cabinet en gestion de patrimoine DGCA (Dupont Conseil Gestion Associés) annonce que, parmi les supports proposés à la souscription, figureront bientôt des fonds "charia compatibles". Une perspective qui pourrait intéresser les quelque 5 millions de musulmans vivant en France, désireux de mettre leurs finances personnelles en conformité avec la loi islamique.³⁴

En 2012, « Swiss Life » a lancé « Salam-Épargne et Placement », le premier contrat d'assurance-vie conforme aux principes de la finance islamique en Suisse.³⁵

En juin 2013, le Luxembourg lança son premier contrat d'assurance-vie multi supports Chari'a compatible « Amâne Exclusive Life » à travers la compagnie d'assurance «Vistis Life », destiné à une clientèle fortunée résidant en France ; ce nouveau contrat d'assurance-vie islamique, certifié par le Comité indépendant de finance Islamique en Europe (CIFIE), respecte les principes de la finance islamique. Dans cette dernière, la richesse ne peut être générée qu'au travers de l'activité économique mais les profits qui en sont issus, ne sont autorisés que s'il ne s'agit pas, entre autres, de commerce d'armes, d'alcool, de jeux de hasard, etc. Le CIFIE contrôlera le respect de ces règles chaque semestre.³⁶

³² http://media.corporate-ir.net/media_files/irol/76/76115/releases/Takaful_dec.1.2008.pdf

³³ <http://www.takaful.hsbcamanah.com.my/1/2/myht/corporate-information/about-us>

³⁴ <http://fr.financialislam.com/1/post/2011/03/un-nouveau-contrat-dassurance-islamique-en-france.html>

³⁵ <http://fr.financialislam.com/1/post/2012/07/swiss-life-lance-salam-epargne-placement-le-premier-contrat-dassurance-vie-conforme-aux-principes-de-la-finance-islamique.html>

³⁶ <http://fr.financialislam.com/1/post/2013/11/assurance-vie-vitis-life-lance-un-contrat-charia-compatible-haut-de-gamme.html>

Figure N°05 : Enseignes régionales et internationales de la Takaful, en 2009³⁷

	Opérateur Takaful	Bancatakaful
Internationales	<ul style="list-style-type: none"> ● AXA ● AGF ● Fortis ● Aviva ● Zurich ● AIG 	<ul style="list-style-type: none"> ● RBS ● HSBC ● SCB ● Barclays
Régionales	<ul style="list-style-type: none"> ● Solidarity (Bahreïn) ● Takaful Malaisie ● Salama (Emirats Arabes Unis - EAU) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Maybank (Malaisie) ● CIMB (Malaisie) ● NCB (Arabie Saoudite) ● ENBD (EAU) ● ADCB (EAU) ● DIB (EAU)

Paragraphe 1. Les principaux marchés :

Parmi les principaux marchés de la Takaful dans le monde, on trouve les marchés du Moyen-Orient, ceux du Sud-est asiatique qui sont les plus performants en plus du marché africain qui est en nette expansion.

1. Malaisie :

a- Vue d'ensemble :

La Malaisie est la troisième économie d'Asie du Sud-est et le premier exportateur net de gaz naturel et de pétrole. A court et moyen termes, dans le cadre du 9eme plan de Malaisie (2006–2010), le pays continuera à ouvrir à la concurrence son secteur de la banque et de l'assurance. Le gouvernement promeut également de façon active la Malaisie en tant que plateforme internationale de la finance islamique. Des avantages fiscaux ont été proposés pour les opérateurs Takaful dans le budget national 2008. Toutefois, la stagnation de nombreuses initiatives de libéralisation suscite de plus en plus d'inquiétudes. L'instabilité politique

³⁷ Douceret M. H ; « Le Takaful en France demain : Réalité ou fiction ? » ; École Nationale d'Assurance ; Paris 2010 ; p 35.

croissante constitue également un facteur de risque malgré des perspectives globalement positives.

b- Cadre réglementaire :

La Malaisie vise à devenir une plateforme internationale de la finance islamique, comme l'indique son plan directeur pour le secteur financier, daté de 2001. La Takaful est un élément important de ce plan. Le secteur malais de l'assurance-vie est régi par la Bank Negara Malaysia (BNM), la banque centrale de Malaisie. A la différence de Bahreïn ou de l'International Financial Center de Dubaï, le Shariah Advisory Council (Conseil consultatif de la charia) de la BNM a un rôle consultatif dans le domaine des entreprises de la Takaful et de tout ce qui concerne la finance islamique qui est supervisée et régulée par la banque centrale. Ce conseil est composé d'oulémas, de juristes et de praticiens du marché. Ils émettent des résolutions relatives à la charia (fatwa) et des décisions dans les domaines pertinents comme l'authenticité des produits conformes à la charia.

Pour encourager leur développement, les barrières à l'entrée sont plus basses pour les compagnies de la

Takaful que pour l'assurance classique. En outre, l'apport de capital pour les entreprises/branches de la Takaful ne représente qu'un dixième du capital nécessaire pour les acteurs de l'assurance classique. Enfin, le gouvernement malaisien offre des avantages fiscaux aux nouveaux opérateurs Takaful.

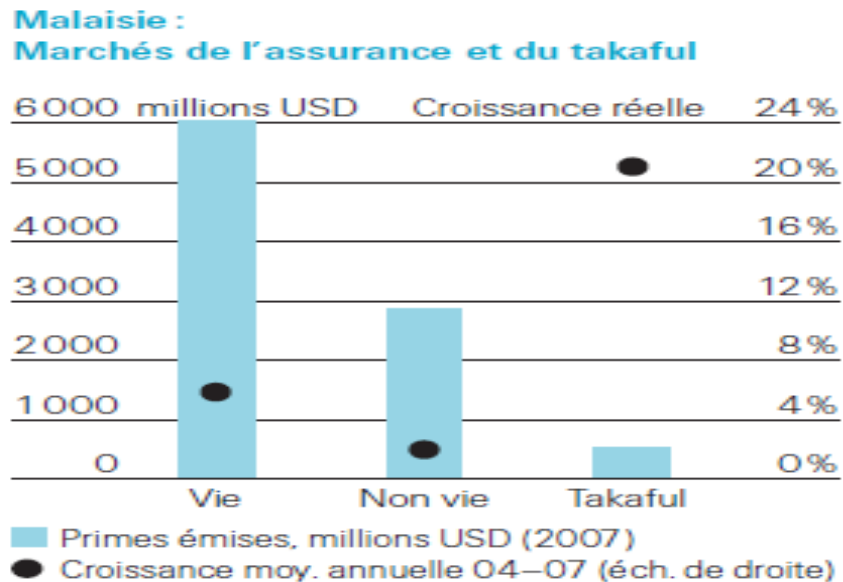
Le Directeur général de la Takaful, qui est le gouverneur de la BNM, doit être convaincu que l'entreprise est conforme à la charia. Une entreprise de la Takaful doit établir son propre conseil de la charia mais le régulateur n'exige pas l'application d'un modèle particulier de la Takaful.

c- Marché :

Les primes émises en 2007 en Malaisie, affaires Takaful incluses sont estimées à 9,2 milliards USD. Durant les trois dernières années (2004 à 2006), le marché de l'assurance-vie classique, qui représente les deux tiers du marché total, a connu une forte croissance. Grâce aux bonnes ventes de produits appuyés sur des placements, le volume des primes a augmenté de 5,9 % (chiffre corrigé de l'inflation) en 2007, soit plus que durant les trois dernières années (2004 à 2006) (croissance moyenne de 4.3 %). La croissance de l'assurance non-vie s'est établie à 2 % en 2007 ; le secteur a été sensiblement affecté par la féroce concurrence des prix dans les

principales branches : l'assurance automobile (44,5 % de parts de marché) et l'assurance dommages (18 % de parts de marché).

Graphique 3 : Marchés de l'assurance et de la Takaful en Malaisie



Source : SwissRe, sigma n° 5/2008.

Si l'assurance-vie domine sur le marché de l'assurance classique, les Takaful non-vie et famille (vie), en revanche, se partagent de façon égale. En 2007, la part des primes totales de la Takaful était estimée à 5,8 % du marché. L'étroitesse du marché suggère que la Takaful n'est qu'aux premiers stades de son développement et possède un important potentiel de croissance. La base étant si faible, la croissance a été très rapide durant les trois dernières années (2004 à 2006) : environ 21 % par an (chiffre corrigé de l'inflation). Si l'on fait une comparaison encore plus ancienne, les primes Takaful émises ont progressé à un taux moyen annuel de 17 % entre 1998 et 2007.

Comme sur le marché classique, les opérateurs de Takaful malais offrent toutes les branches de l'assurance. En Takaful non-vie, les chiffres de 2007 montrent que la branche automobile (48,4 %) et la branche incendie (27,8 %) sont les plus représentées dans le secteur, ce qui est très proche du modèle de dépenses observé sur le marché classique. Il faut noter qu'un plan temporaire (c'est-à-dire la police à terme) demeure dominant dans la Takaful famille malaisienne.

Le crédit hypothécaire a constitué presque 90 % des ventes. D'après les estimations, le marché de la Takaful va continuer à croître.

d- Modèles de la Takaful en vigueur :

Comme indiqué ci-dessus, la loi ne restreint pas le choix du modèle de la Takaful. Le modèle de la moudaraba était à l'origine le plus choisi sur le marché. Mais actuellement, il perd du terrain face au modèle de la wakala. Seuls deux des opérateurs d'origine relèvent encore du modèle de la moudaraba. La sensibilisation aux produits d'assurance est assez élevée en Malaisie, comparée à d'autres marchés émergents d'Asie et du Moyen-Orient. On considère en général que les Malaisiens achètent des produits Takaful pour des raisons religieuses et parce que les excédents du pool vont aux preneurs d'assurance. Certains spécialistes pensent aussi que les produits Takaful sont également achetés par des non-musulmans.

e- Circuits de distribution :

Bien que son importance diminue, le marketing direct joue un rôle central dans le secteur malaisien de la Takaful. Cependant, la plupart des opérateurs Takaful continuent à vendre par l'intermédiaire des branches de leurs institutions financières.

La bancatakaful (bancassurance conforme à la charia) restera donc probablement un circuit de distribution important, avec 20 % des ventes de 2005. Mais la part des ventes réalisées par des agents et des courtiers en face à face va augmenter car le face à face offre les meilleures opportunités de sensibilisation des consommateurs au sujet des produits Takaful.

2. Indonésie :

a- Vue d'ensemble :

L'économie indonésienne a augmenté de façon constante depuis trois ans (+6 % par an, chiffre corrigé de l'inflation), grâce à une forte demande intérieure et à de robustes exportations de pétrole et de gaz. La chute des prix du pétrole a eu des conséquences négatives sur les recettes tirées de ces exportations mais elle a entraîné la baisse des subventions sur le pétrole et donc permis au gouvernement d'augmenter les dépenses de développement. La pression inflationniste demeure forte mais une détente est attendue, grâce à la baisse des prix du pétrole.

b- Cadre réglementaire :

Les assureurs indonésiens doivent être :

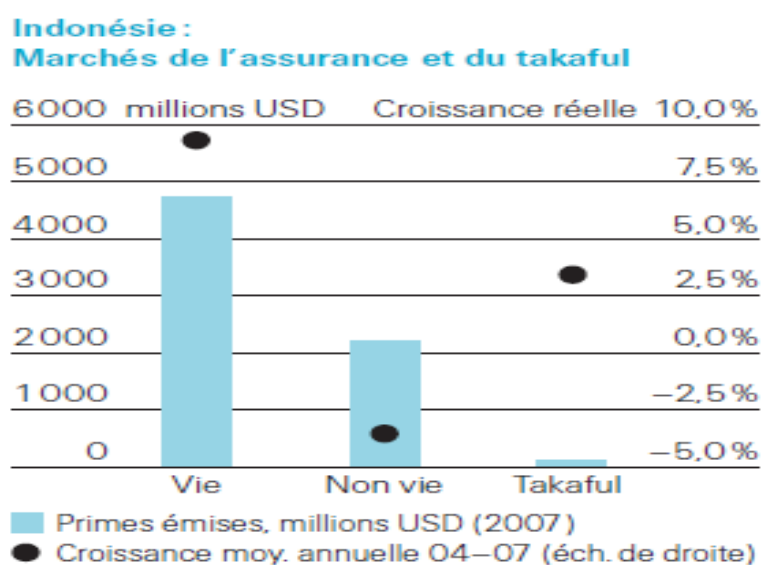
- 1) des entreprises publiques,
- 2) des sociétés à responsabilité limitée,
- 3) des coopératives.

Les entreprises Takaful, ou conformes à la charia, sont classées en tant que « Coopératives ». Le gouvernement indonésien est demeuré neutre sur le développement des entreprises Takaful, et n'a pas créé d'avantages particuliers pour ces opérateurs. Comme les compagnies d'assurance classiques, ces dernières doivent respecter le régime actuel de capital pour risque (RBC). Comme il n'y a pas de système local de charia, les produits indonésiens conformes à la charia sont fondés sur le modèle malaisien ou sur le modèle de Bahreïn. Il faut aussi noter que les assureurs classiques sont autorisés à vendre des produits Takaful via un département d'assurance conforme à la charia mais la comptabilité d'entreprise doit séparer les activités conformes à la charia des activités d'assurance classique. En outre, les opérateurs Takaful doivent compter au moins un membre dans leur conseil d'administration capable d'assurer l'authenticité des produits conformes à la charia.

c- Marché :

Le marché de l'assurance indonésienne est assez petit malgré l'importante population du pays. En Indonésie, la totalité des primes émises classiques s'élevait à environ 6,9 milliards de dollars américains en 2007. La branche-vie, qui représente 64 % de l'ensemble du marché, a connu une croissance à presque deux chiffres pendant les trois dernières années (2004 à 2006), en raison de la forte croissance des produits appuyés sur des placements. Durant la même période, les résultats de l'assurance non-vie ont été moins brillants car les branches incendie et automobile (les deux principales branches du secteur) ont subi les effets négatifs de la concurrence tarifaire et de la baisse des subventions sur les carburants.

Graphique 4 : Marchés de l'assurance et de la Takaful en Indonésie



Source : SwissRe, sigma n° 5/2008.

Le marché indonésien de l'assurance est très fragmenté, avec plus de 100 assureurs. Début 2008, les produits Takaful étaient vendus par trois opérateurs Takaful « purs » et par 32 assureurs. Le marché de la Takaful a au moins doublé, passant de 56 millions de dollars américains en 2006 à environ 150 millions de dollars américains en 2007 pour arriver en 2010 à 314 millions de dollars américains. Les produits Takaful étant de plus en plus connus et acceptés, le marché global devrait atteindre 1,2 milliard USD en 2015.

d- Modèles de la Takaful en vigueur :

On ne sait pas clairement si le modèle généralement accepté en Indonésie est la wakala ou la moudaraba. Bien que différents modèles puissent être appliqués aux produits, les opérateurs n'en choisissent souvent qu'un, pour minimiser les coûts d'exploitation. Les produits Takaful, qui sont apparus au milieu des années 1990, sont relativement nouveaux en Indonésie. Les opérateurs Takaful préfèrent donc en général des produits simples, fondés sur un seul modèle que leurs clients peuvent facilement comprendre.

e- Circuits de distribution :

Les courtiers et agents sont les circuits préférés en Indonésie mais la bancatakaful gagne de l'importance. La sensibilisation à l'assurance étant assez faible, ceux-ci sont particulièrement importants car ils offrent des services plus directs et interactifs aux professionnels et aux

clients des zones rurales. La bancatakaful est populaire auprès des particuliers ; c'est un circuit bien établi de la distribution de produits standardisés Takaful famille.

3. Arabie saoudite :

a- Vue d'ensemble :

La croissance économique de l'Arabie saoudite a été solide durant les trois dernières années (2004 à 2006) : +4,6 % par an (chiffre corrigé de l'inflation). Le secteur non pétrolier a été nourri par les recettes croissantes provenant de la hausse du prix du pétrole. D'importants projets d'infrastructures ont été programmés, dans le but de diversifier l'économie. Le gouvernement cherche à encourager la croissance des secteurs non pétroliers et à améliorer l'éducation et les compétences, en créant des villes vivant de l'économie et de la connaissance. L'Arabie saoudite abrite une importante main d'œuvre expatriée bien que la plupart occupe des emplois peu qualifiés. Les perspectives économiques demeurent favorables, même si les prix du pétrole se sont effondrés depuis les records atteints à la mi-2008.

b- Cadre réglementaire :

Le système juridique saoudien est basé sur la charia. Après la décision rendue en 1985 par l'Académie du Fiqh, les oulémas ont autorisé la vente d'assurance coopérative. Cette décision a permis la création du National Company for Cooperative Insurance (NCCI), en 1986. Par ailleurs, l'article 1 de la loi sur la surveillance de l'assurance coopérative, promulguée en 1999, indique que les entreprises doivent être fondées sur un mode coopératif (nommé modèle ta'awuni). Pour obtenir une licence, les entreprises doivent :

- être une société anonyme,
- distribuer les excédents des opérations d'assurance aux actionnaires et personnes assurées, après satisfaction des exigences de provisionnement légales,
- investir au moins 20 % du fonds des preneurs d'assurance dans des obligations d'Etat et 20 % dans des obligations émises par des banques saoudiennes autorisées.

Les compagnies d'assurance existantes ont dû demander une licence pour pouvoir continuer à opérer sur le marché. Pendant la période de transition, qui a pris fin début 2008, les compagnies sans licence pouvaient malgré tout continuer à conclure des affaires. L'Arabie

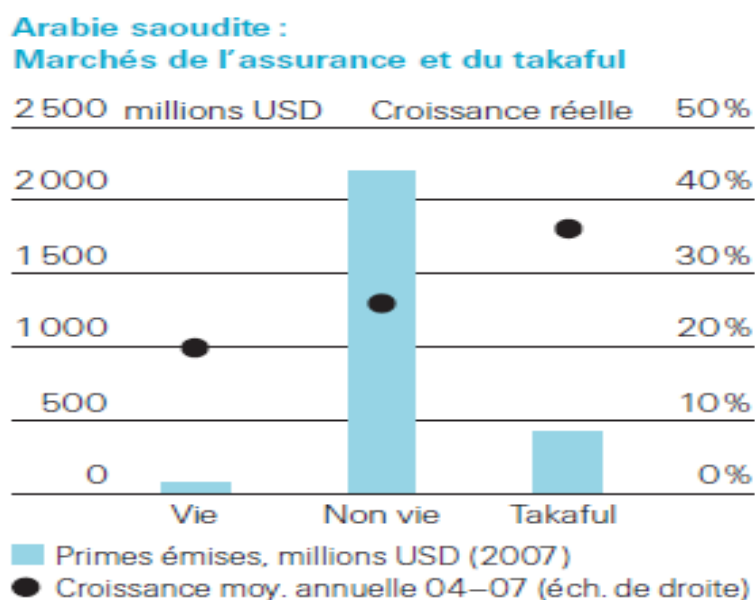
saoudite ne demande pas explicitement l'usage de modèles de la Takaful, à la différence de Bahreïn et de la Malaisie, dont la législation impose leur usage.

c- Marché :

Le marché saoudien est en transition. Le processus d'octroi de licences, imposé par la loi sur l'assurance coopérative, est en cours. A ce jour (15 novembre 2014), 14 des 35 compagnies ayant demandé une licence, l'ont obtenue. La moitié de ces dernières ont monté des opérations de Takaful à l'aide des modèles décrits précédemment ou tout au moins, proposent des produits Takaful.

En 2007, les primes émises en Arabie saoudite s'élevaient à 2 291 millions de dollars américains. La Takaful représente une part d'environ 20 % de ce marché. L'assurance-vie ne représente que 4 %, soit 87 millions de dollars américains. Le secteur de l'assurance s'est développé rapidement durant les trois dernières années, grâce à la forte croissance économique et à l'introduction de branches obligatoires au cours des années passées (par exemple, l'assurance automobile, santé et responsabilité civile médicale). Les affaires santé, qui représentent 37 % des primes émises en assurance non-vie, ont devancé l'assurance automobile (30 %) en tant que première branche non-vie ; l'assurance dommages (9 %) arrive en troisième position.

Graphique 5 : Marchés de l'assurance et de la Takaful en Arabie saoudite



Source : SwissRe, Sigma n° 5/2008.

Les entreprises de la Takaful sont présentes dans toutes les branches de l'assurance, mais aucune donnée n'est disponible sur les volumes de primes dans l'assurance individuelle. Néanmoins, ces branches (en particulier, l'assurance automobile) sont considérées comme les plus populaires. D'après les données des entreprises, la Takaful famille, qui est proposée aux groupes comme aux individus, connaît une solide croissance. Les produits de la Takaful famille sont essentiellement des produits combinés épargne-protection pour les particuliers, en lien avec un événement particulier de la vie (éducation, mariage). La division Takaful Ta'awuni de Bank Aljazira et SABB Takaful, filiale de HSBC, sont les premières entreprises du marché. L'assurance collective fait aussi partie des objectifs de ces entreprises mais la concurrence sur les prix est féroce.

La sensibilisation du consommateur à l'assurance est faible et bien des gens considèrent encore que s'assurer, en particulier sur la vie, est incompatible avec la charia. Le marketing des entreprises Takaful devrait jouer un rôle important dans la sensibilisation du public à l'assurance et dans la réduction de cette aversion. Le secteur de la Takaful, en particulier l'assurance individuelle, devrait continuer à gagner de l'importance. La croissance devrait être forte durant les prochaines années, portée par les branches santé et automobile. Les opérateurs Takaful sont en bonne position pour conquérir une part importante des affaires individuelles. En 2015, le marché saoudien de la Takaful pourrait dépasser les 2 milliards de dollars américains et représenter plus d'un quart du secteur de l'assurance.

d- Modèles de la Takaful en vigueur :

Tant que les exigences réglementaires concernant l'assurance coopérative sont remplies, les entreprises disposent d'une certaine marge de manœuvre dans l'application de modèles de la Takaful. Mais, de nombreux opérateurs Takaful ont adopté le modèle hybride, utilisant la wakala pour l'émission et la moudaraba pour les activités de placement, en particulier en assurance-vie.

e- Circuits de distribution :

Parce qu'une part substantielle des affaires provient des actionnaires de la compagnie d'assurance, les ventes directes dominent en Arabie saoudite. Tawuniya, un ancien monopole, emploie une stratégie de distribution à circuits multiples, par l'intermédiaire de succursales et d'agents. Les circuits de distribution des produits Takaful ne devraient pas changer. Pour

démontrer aux clients que l'assurance est conforme à la charia, les opérateurs Takaful ont besoin d'une force de vente bien formée et capable d'expliquer les produits. Ce constat semble jouer en faveur du recours à des agents liés. La bancassurance est aussi une option mais qui marche mieux lorsque les produits sont très simples.

4. Emirats Arabes Unis :

a- Vue d'ensemble :

Les Emirats Arabes Unis (EAU) sont une fédération de sept Etats indépendants. Abu Dhabi est le plus grand émirat et le principal producteur de pétrole de la fédération et Dubaï est l'Etat le plus connu. L'économie des Emirats a été très solide durant les quatre dernières années, avec une croissance affichant un taux moyen annuel de 8,4 % en termes réels. Le secteur non pétrolier est le principal moteur de la croissance et les projets d'infrastructure à grande échelle ont été financés par les importantes recettes pétrolières. La croissance économique devrait demeurer forte à l'avenir, notamment en raison des nombreux grands projets de construction programmés. Après avoir culminé en 2008, l'inflation devrait se relâcher progressivement.

b- Cadre réglementaire :

Les Emirats ont un double système juridique ; les tribunaux de la charia sont responsables des affaires familiales et religieuses. La législation sur l'assurance est en cours de réforme. D'après la loi fédérale 6 de 2007, qui indique la création d'une nouvelle commission de l'assurance, certaines normes ont été établies. Mais de nombreux problèmes sont toujours sans solution. La nouvelle loi, par exemple, autorise la création d'entreprises d'assurance classique et de Takaful mais aucune autre exigence n'a été posée concernant la gestion des entreprises de Takaful.

Créé en 2007 en régime d'extraterritorialité, le centre financier international de Dubaï (Dubaï International Financial Service Center ou DIFC) est doté d'autorités de tutelle et de réglementation distinctes qui encouragent le développement de la Takaful. Les autorités réglementaires du DIFC appliquent des critères réglementaires modernes comme le capital risque et les exigences de solvabilité.

Les entreprises Takaful relevant du DIFC sont soumises à la même réglementation que les assureurs classiques (Prudential Insurance Rulebook, par exemple ou Règlement prudentiel de l'assurance) mais doivent aussi satisfaire les critères exposés dans l'Islamic Financial

Services Rulebook (Règlement des services financiers islamiques ou IFS). L'IFS précise quels processus et systèmes doivent être mis en place mais n'explique pas comment être conforme à la charia.

Les principaux critères à respecter pour pouvoir offrir des produits Takaful sont les suivants :

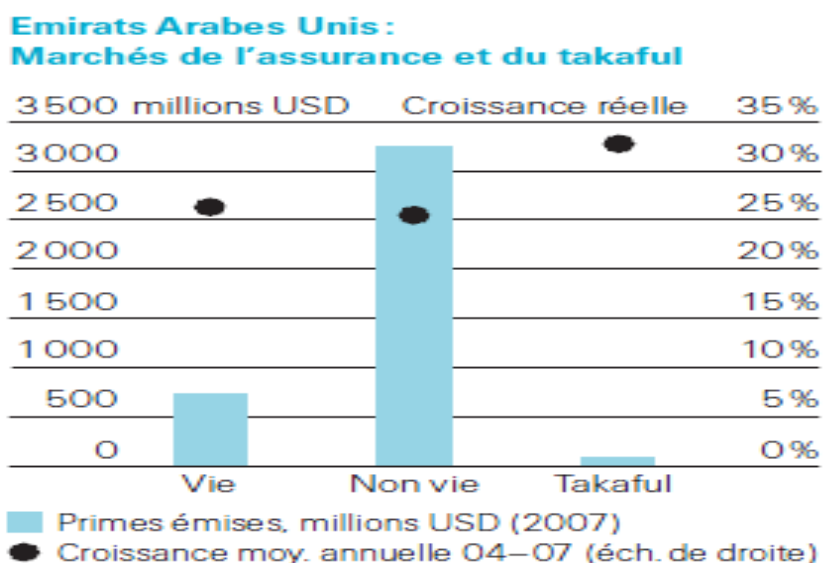
- ✓ description des produits et des contrats,
- ✓ nomination d'un conseil de surveillance de la charia,
- ✓ mise en place des processus de mise en conformité vis-à-vis de la charia,
- ✓ mise en place de pratiques de gestion de risque relative à la charia,
- ✓ adoption de normes de comptabilité et d'audit établies par l'AAOIFI.

c- Marché :

Avec des primes s'élevant à 3 974 millions USD en 2007, le marché des Emirats est le premier marché de l'assurance au Moyen-Orient et le plus moderne. Les primes ont augmenté à un taux exceptionnel de 28 % en 2007 (chiffre corrigé de l'inflation), dépassant ainsi la moyenne sur trois ans, qui était de 25 %. Le secteur de la construction, en pleine expansion, a stimulé la croissance de l'assurance des risques techniques et de l'assurance de biens. L'assurance santé a bénéficié d'une loi promulguée en 2006 à Abu Dhabi, qui impose aux employeurs la fourniture d'une couverture à leurs employés. Comparée à d'autres pays, la pénétration de l'assurance-vie est faible aux Emirats. Cependant, les primes d'assurance-vie ont grimpé de 44 % en 2007. L'assurance automobile est la première branche, avec 35 % en 2006, suivie par l'assurance dommages (17 %), maritime et transport (16 %) et l'assurance santé qui augmente rapidement (14 %).

La Takaful représente environ 2 % du marché total de l'assurance aux Emirats. Ce chiffre est fondé sur les données des entreprises et sur des données provenant d'autres sources qui sont parfois contradictoires. On estime néanmoins que la croissance de la Takaful a dépassé la croissance globale du marché de l'assurance.

Graphique 6 : Marchés de l'assurance et de la Takaful aux EAU



Source : SwissRe, Sigma n° 5/2008.

Les assureurs des Emirats tendent à privilégier les affaires commerciales. Tandis que les entreprises Takaful s'intéressent davantage aux affaires individuelles, en particulier à la Takaful famille et automobile. Les principales entreprises Takaful des Emirats sont SALAMA, Abu Dhabi National Takaful et Aman. SALAMA fait partie d'un groupe présent dans tout le Moyen-Orient dont les filiales vendent des solutions Takaful et retakaful. Certaines entreprises vendant de la Takaful proposent aussi de l'assurance classique pour atteindre une certaine taille sur le marché. En outre, les opérateurs Takaful ciblent de plus en plus le marché de l'assurance commerciale mais la concurrence des prix y est féroce. L'assurance ménage, souvent combinée à de l'hypothèque est rare mais gagne en popularité. Enfin, les assureurs mondiaux sont actifs sur le marché et possèdent souvent des filiales Takaful.

A court terme, la croissance du secteur de l'assurance aux Emirats devrait demeurer très forte, pour l'assurance classique comme pour la Takaful. Les assurances santé, dommages et risques techniques devraient prendre la tête du marché. En raison de l'augmentation du nombre d'entreprises Takaful et de l'entrée probable de nouveaux opérateurs sur le marché de la Takaful, les primes pourraient représenter 610 millions de dollars américains en 2015, ce qui représente un taux de croissance moyen annuel de 21 % (chiffre corrigé de l'inflation). La Takaful devrait demeurer assez réduite et représenter 4,5 % seulement du marché total de l'assurance (13,7 milliards de dollars américains). A plus long terme, le faible nombre

d'habitants limitera le potentiel de croissance surtout si on le compare aux deux pays asiatiques mentionnés précédemment.

d- Modèles de la Takaful en vigueur :

Aman relève du modèle de wakala pour la souscription et du modèle de la moudaraba pour les placements. Sur le reste du marché, le type de modèles utilisé n'est pas clair et on ne sait pas combien d'affaires sont conclues sur une base classique par des entreprises Takaful.

e- Circuits de distribution :

Aux Emirats, les méthodes de distribution varient selon les lieux. Pour les affaires commerciales, le placement direct est la méthode la plus répandue, en raison des liens directs existant entre les compagnies d'assurance et leurs actionnaires/promoteurs. Pour les grands projets, ce sont les courtiers qui interviennent. Enfin, dans les branches individuelles, la bancassurance gagne du terrain

5. Bahreïn :

a- Vue d'ensemble :

Le Bahreïn possède la plus petite économie du Golfe. C'est aussi la moins dépendante des recettes pétrolières (25 % du PIB), même si le Bahreïn utilise les recettes du pétrole et du gaz pour se diversifier dans d'autres domaines. Son économie s'est fortement développée durant les trois années passées et son PIB réel a augmenté à un taux moyen annuel de 7 %. Le principal moteur de la croissance est le secteur financier, en plein boom, qui représente 27 % de la production économique. Dans les années à venir, l'économie de Bahreïn devrait continuer à croître mais à un rythme légèrement plus lent. Le secteur énergétique devrait générer d'importantes recettes et aboutir à un excédent des paiements courants.

b- Cadre réglementaire :

Les centres financiers extraterritoriaux de Bahreïn, du Qatar et de Dubaï sont en concurrence féroce pour devenir la première plateforme de services financiers du Moyen-Orient. Bahreïn veut devenir le leader de la Takaful et de la finance islamique. La Banque centrale de Bahreïn (Central Bank of Bahreïn ou CBB) est l'autorité de contrôle du marché de l'assurance à Bahreïn. D'après certains observateurs, le cadre réglementaire de la Takaful dans ce pays est le meilleur du Moyen-Orient. A la différence de l'International Financial Center de Dubaï,

Bahreïn encourage explicitement les opérateurs de la Takaful à utiliser un modèle hybride (la Wakala pour la souscription et la Moudaraba pour les placements) dans le but de favoriser une compréhension commune de la Takaful.

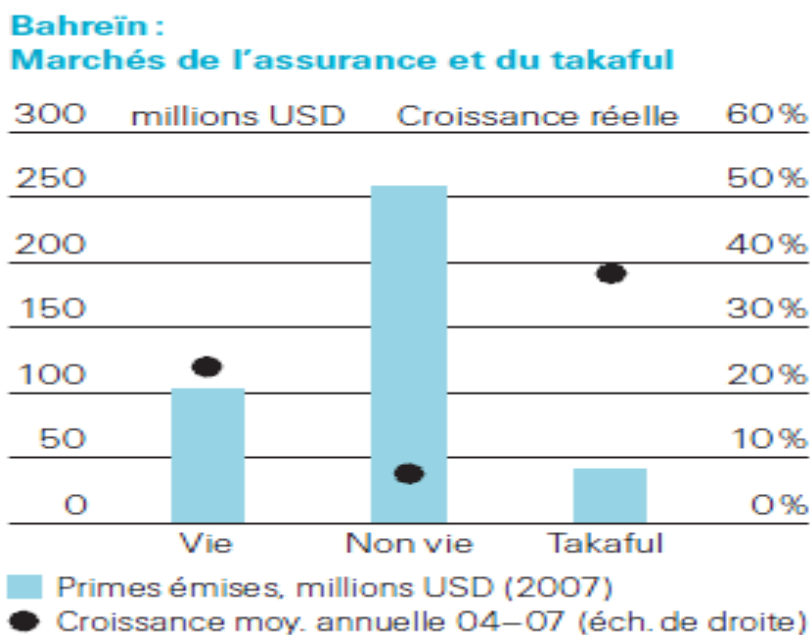
Contrairement à la Malaisie, la législation du Bahreïn ne favorise pas la Takaful par rapport à l'assurance classique mais a créé des conditions équitables de concurrence. En termes d'adéquation du capital, chaque opérateur Takaful doit maintenir et calculer ses exigences de solvabilité en appliquant un facteur de risque à chacune de ses branches, comme s'il s'agissait d'entreprises à licences séparées. Pour chaque fonds Takaful et chaque catégorie d'activités, l'opérateur Takaful doit se doter de comptes séparés satisfaisant les normes de **l'Accounting and Auditing Organization for Islamic and Financial Institutions (AAOIFIC)**.

Chaque opérateur doit aussi mettre en place une politique de distribution des excédents des fonds, même si ces derniers ne peuvent être distribués qu'aux preneurs d'assurance, dès que les exigences de solvabilité sont satisfaites. En outre, les opérateurs doivent octroyer des prêts au fonds Takaful pour satisfaire ces mêmes exigences de solvabilité. Central Bank of Bahreïn ne contrôle pas les produits pour vérifier s'ils sont conformes à la charia. Enfin, les opérateurs Takaful doivent divulguer pleinement leurs cotisations de wakala et les taux de partage des bénéfices de la moudaraba.

c- Marché :

D'après des données provisoires, les primes totales émises à Bahreïn en 2007 représentaient 361 millions de dollars américains. Elles ont fortement augmenté pendant les trois dernières années (2004 à 2006), affichant un taux de croissance moyen annuel d'environ 10 % (chiffre corrigé de l'inflation). L'assurance-vie, l'assurance incendie et l'assurance automobile sont les principaux moteurs de cette croissance. Avec 21 %, la part de l'assurance-vie est assez élevée et continue à augmenter. En assurance non-vie, l'assurance automobile est la principale branche. Sur les quelque 70 compagnies et succursales établies à Bahreïn, seules 38 peuvent conclure des affaires hors du pays.

Graphique 7 : Marchés de l'assurance et de la Takaful au Bahreïn



Source : SwissRe, Sigma n° 5/2008.

D'après la banque centrale, 42 millions de dollars américains de primes Takaful ont été émises en 2007 ; ce volume de primes a augmenté de 50 % depuis trois ans (chiffre corrigé de l'inflation). L'assurance automobile est la première branche de Takaful, avec une part de marché de 35 %, suivie par l'assurance santé (21 %) et l'assurance dommages (14 %). La Takaful famille représente 8 % du marché soit beaucoup moins que l'assurance classique (31 %) mais elle connaît une croissance rapide. Il existe actuellement 19 compagnies agréées (18 en Takaful et une en retakaful), dont de nombreux acteurs internationaux.

Le secteur de l'assurance devrait se développer fortement dans les années futures. La Takaful devrait aussi prendre de l'importance, grâce à l'environnement réglementaire favorable et au nombre d'entreprises établies à Bahreïn. La Takaful pourrait atteindre 200 millions de dollars américains en 2015, ce qui représente un taux de croissance moyen annuel de 16 %. Potentiellement, il pourrait représenter 30 % du marché total de l'assurance car les produits de la Takaful famille connaissent une popularité croissante.

d- Modèles de la Takaful en vigueur :

D'après le Règlement de l'assurance (Insurance Rulebook) de la banque centrale, les entreprises Takaful doivent adopter le modèle hybride : wakala pour la souscription et moudaraba pour les placements.

e- Circuits de distribution :

Bien qu'aucune donnée fiable ne soit disponible, le recours à des courtiers est répandu pour les risques industriels importants. Mais la plupart des affaires sont conclues directement. Malgré le faible usage de la bancassurance pour les affaires classiques, la bancatakaful gagne du terrain : on la considère comme un important circuit de distribution de ce secteur.

Paragraphe 2. L'évolution de la contribution globale du CCG³⁸ :

Le Conseil de Coopération du Golfe qui comprend les pays suivants : l'Arabie Saoudite, Kuweït, Qatar, Bahreïn et UAE représente un vaste marché potentiel de la Takaful, surtout pour l'Arabie saoudite qui a contribué fortement à l'évolution du marché de la Takaful dans le monde.

Selon le rapport annuel d'Ernst and Young, la contribution de l'Arabie saoudite en Takaful dans la région CCG a atteint 4.370 millions dollars US avec un taux de 76.9% en 2010 alors que celle de l'UAE a atteint 818 millions dollars US avec un pourcentage de 14.39% durant cette même année ; de même le Qatar, le Koweït et le Bahreïn contribuent respectivement pour 260 millions dollars US (ce qui représente un taux de 4.57%), 133 millions dollars US (estimé à 2.34% du marché mondial) et 102 millions de dollars US (avec le pourcentage 1.79%).

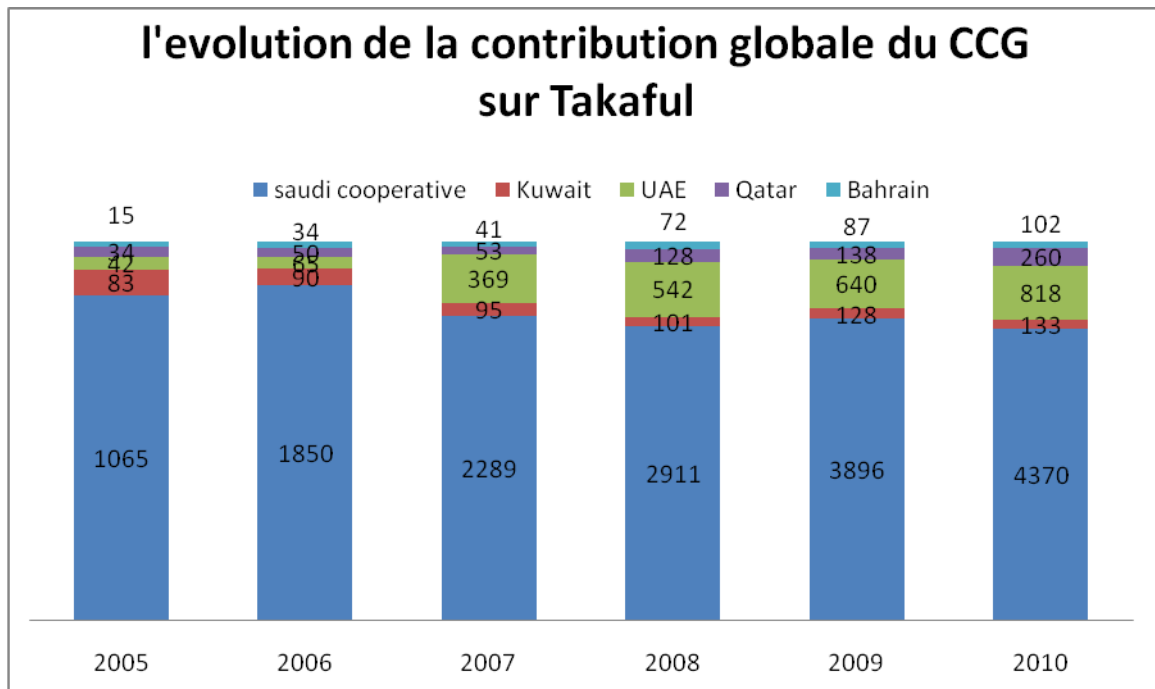
Les pays du CCG ont connu un développement de l'assurance islamique à un taux annuel moyen d'accroissement de 41% entre 2005 et 2009.

Le taux annuel moyen d'accroissement le plus élevé est enregistré aux UAE ; cette évolution exponentielle est due aux développements technologiques et urbains que les Emirats ont connus durant ces dernières années, en étant un pôle économique-commercial de la région. Au deuxième rang se trouve le Bahreïn avec un taux de 55% et le Qatar avec un taux d'accroissement de 41%. Bien que l'Arabie saoudite ait la plus grande contribution dans le marché de la Takaful du CCG, elle se place en quatrième place avec un taux d'accroissement de 38%. En fin du classement, se trouve le Koweït avec un taux d'accroissement de 11% ; ce taux minuscule est dû au fait que :

³⁸ Conseil de Coopération du Golfe.

- les responsables du secteur de l'assurance dans le ministère du commerce koweïtien n'ont accordé plusieurs autorisations de création de sociétés d'assurance islamique que depuis un espace temporel très réduit,
- et l'Etat n'accorde pas beaucoup d'importance au développement de ce secteur.

Graphique 8 : les contributions globales du CCG



Source : Rapport 2102 d'Ernst and Young.

Paragraphe 3. L'évolution de la contribution du Sud-est de l'Asie sur la Takaful :

La région du Sud-est de l'Asie qui comporte la Malaisie, l'Indonésie, la Thaïlande et le Brunei est considérée comme un marché très important. Cette importance est due au fait qu'elle comporte un pays classé avec l'Arabie Saoudite parmi les leaders sur le marché de la Takaful dans le monde qui est la Malaisie.

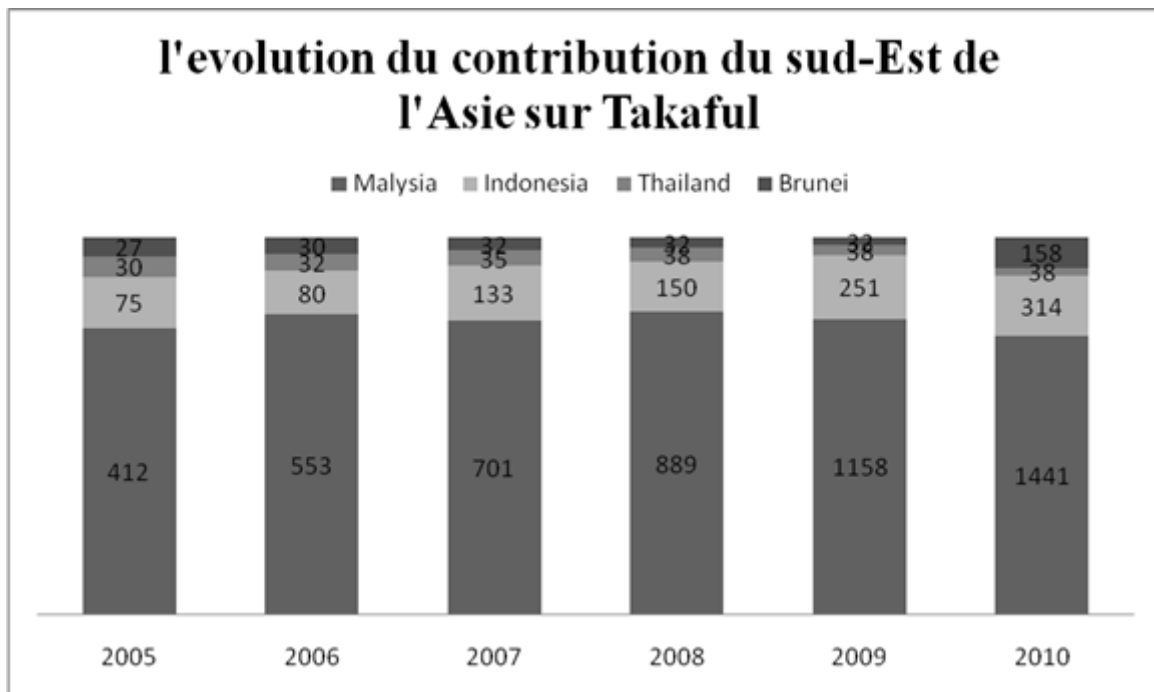
La Malaisie représente un bon exemple dans la finance islamique en général, du fait qu'elle a consacré tous ses efforts, ressources et technologies pour développer ce marché. Elle a créé plusieurs centres d'étude et recherche pour former des experts et pour former un cadre humain capable de conduire l'industrie de la Takaful et lui assurer son développement, Ainsi, elle a

mis à la disposition des professionnels, toutes les technologies et tous les outils qui sont susceptibles d'améliorer ce secteur.

De plus, elle devient un marché de la Takaful très important dans le monde et le premier dans la région du Sud-est d'Asie avec sa part de contribution qui atteint 1.44 milliards de dollars américains en 2010, ce qui représente 17.3% du marché mondial de la Takaful.

D'après le rapport annuel d'Ernst and Young, le taux annuel moyen d'accroissement de cette région entre 2005 et 2009 a atteint 28%. L'Indonésie a évolué rapidement avec un taux d'accroissement atteignant 35% alors que le marché de la Malaisie n'atteint que 29% ; la Thaïlande et le Brunei observent un taux d'accroissement respectivement de 5% et de 3%.

Graphique 9 : les contributions du Sud-est de l'Asie au marché de la Takaful



Source : Rapport 2102 d'Ernst and Young.

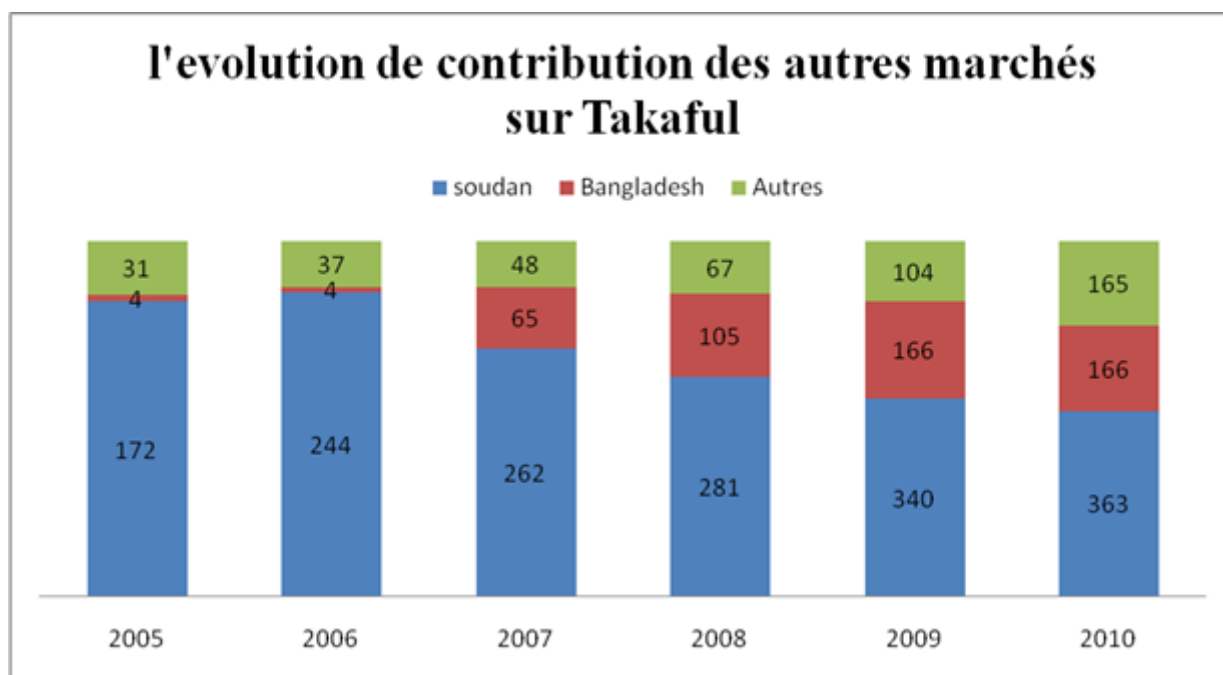
Paragraphe 4. L'évolution de la contribution des autres marchés de la Takaful :

Les autres marchés mondiaux observent une croissance de 31% en 2010 ; c'est une évolution très importante et remarquable, la contribution du Soudan a atteint **363 millions** de dollars américains en 2010 avec un pourcentage de 4.32% du marché mondial de la Takaful, malgré la priorité accordée dans ce domaine mais son marché reste peu développé par rapport aux autres marchés mondiaux de la Takaful.

Le Bangladesh a contribué aussi avec un montant de 166 millions de dollars américains malgré l'importance de sa population musulmane qui est ciblée par la Takaful, le marché de la Takaful ne s'est pas développé de façon importante mais représente toujours un grand marché potentiel de la Takaful. Ce retard dans le développement est dû à la pauvreté de la majorité de la population, ce qui amène à la création de la microtakaful qui est orientée vers les populations pauvres ayant un revenu très faible.

On note que les contributions des autres marchés en dehors du Soudan et du Bangladesh ont atteint 165 millions de dollars américains et un taux d'accroissement annuel moyen de 35% entre 2005 et 2009.

Graphique 10 : la contribution des autres marchés de la Takaful (en millions de \$)



Source : Rapport 2102 d'Ernst and Young

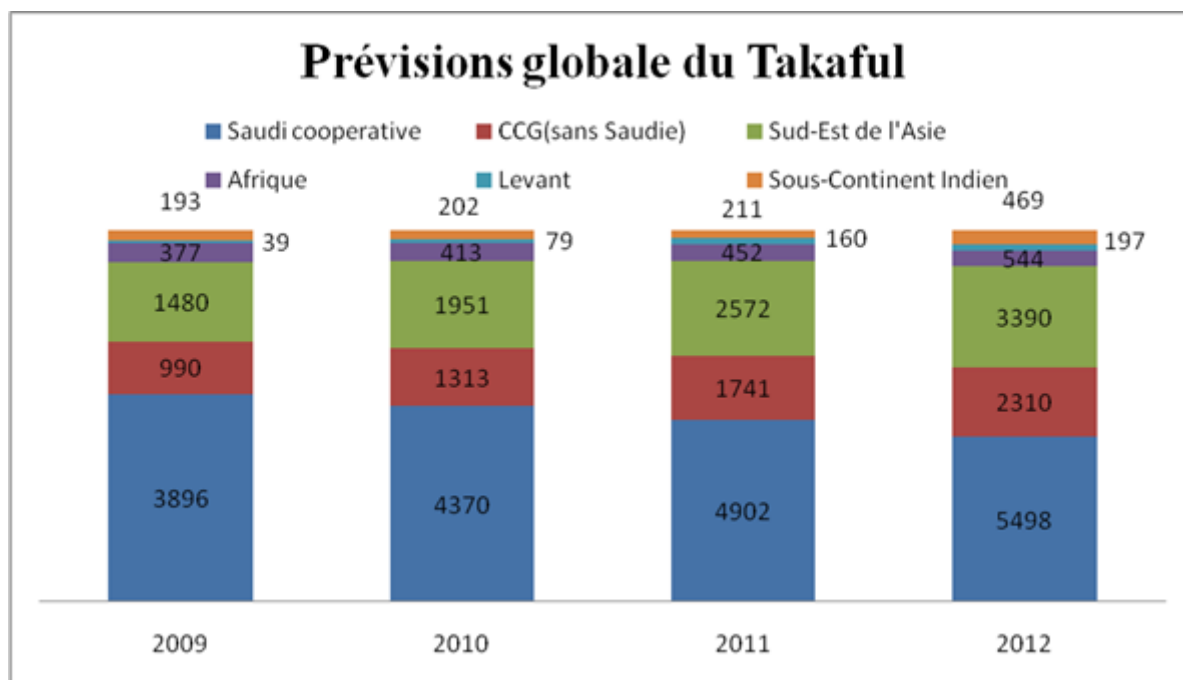
Paragraphe 5 : Prévisions globales de la Takaful :

D'après le rapport annuel d'Ernst and Young :

➤ Le rapport mondial de l'an 2011 en ce qui concerne la Takaful a prévu que le total des contributions va atteindre 9.1 milliards de dollars américains.

- Les résultats ont été plus faibles (8.3 milliards USA) en raison de l'industrie qui ralentit dans les principaux marchés par rapport aux taux de croissance élevés enregistrés au cours des années précédentes. La réglementation prévue de l'obligation d'assurance médicale à Dubaï et d'autres émirats de l'UAE n'a pas été mise en œuvre.
- les tendances actuelles de croissance suggèrent 12 milliards de dollars américains en contributions brutes en 2012.
- Hors les contributions des coopératives saoudiennes, le total des contributions Takaful devrait atteindre 7 milliards de dollars américains en 2012.

Graphique 11 : Prévisions globales de la Takaful



Source: Rapport 2102 d'Ernst and Young..

Paragraphe 6. . Perspectives de développement de la Takaful :

La discussion des perspectives et des opportunités de la Takaful dans le monde fait l'objet de cette section en commençant par les perspectives de développement de la Takaful dans les

pays islamiques puis dans les pays non islamiques et en finissant par une présentation des défis de la Takaful.

Perspectives de développement dans les pays islamiques :

Un quart de la population mondiale est de confession musulmane, ce qui représente 1,5 milliard de personnes. Seuls 22 millions de musulmans vivent dans les pays industrialisés. Si l'on suppose que chaque musulman dépense ou consacre la somme moyenne des dépenses d'assurance de son pays, le potentiel des primes de la Takaful atteindrait près de 56 milliards USD en 2007.

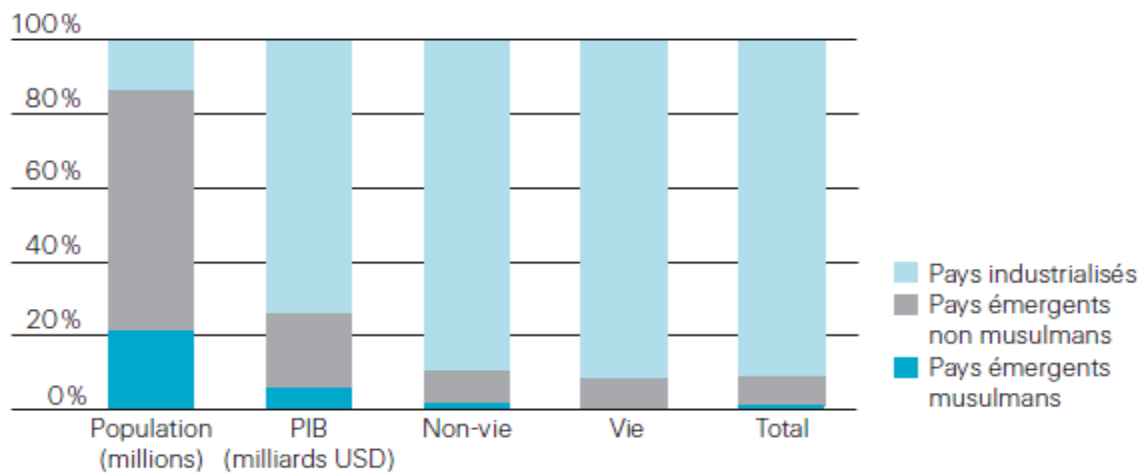
La population musulmane est surtout concentrée au Moyen-Orient, en Afrique du Nord et en Asie du Sud et de l'Est. Environ 300 millions de musulmans vivent en tant que minorités dans d'autres pays ; les plus importantes d'entre elles se trouvent en Inde (157 millions, soit 13 % de la population), en Chine (40 millions, 3 % de la population) et en Ethiopie (40 millions, 48 % de la population). En raison de la croissance rapide de leur économie et de leur secteur de l'assurance, l'Inde et la Chine sont des marchés potentiels pour l'assurance islamique.

Les pays musulmans ont représenté 3.462 milliards USD (22 %) du PIB des pays émergents en 2007 (graphique 13). Cela équivaut à un PIB moyen par habitant de 2.600 de dollars américains, ce qui est légèrement inférieur au PIB moyen par habitant des pays émergents (2 700 dollars américains).

En 2007, 11 % des primes d'assurance des pays émergents ont été émises dans les pays musulmans (soit 45 milliards de dollars américains), ce qui indique une faible pénétration de l'assurance dans ces pays, comparée à celle des marchés émergents en général.

Le marché potentiel de la Takaful dans les pays musulmans était en 2007 estimé à 35-45 milliards de dollars américains. Ce chiffre sera plus proche de 35 milliards de dollars américains si seuls les musulmans adoptent la Takaful.

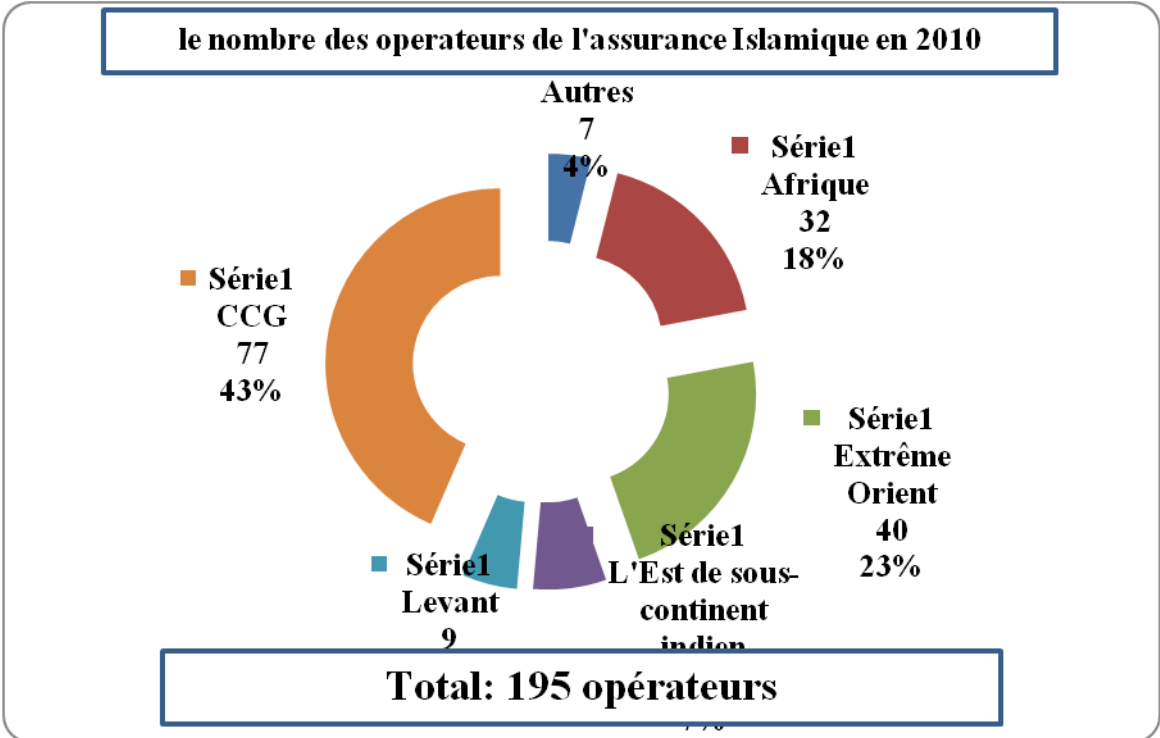
Graphique 13 : Population, PIB et primes d'assurance dans les pays industriels et dans les pays émergents musulmans et non-musulmans en 2007



Source : SwissRe, sigma n° 5/2008.

Par ailleurs, la plupart des pays islamiques possèdent une forte croissance économique et démographique, ce qui accroît encore les potentialités de ce marché. Ainsi, si on dénombre aujourd'hui plus de 195 sociétés d'assurance islamique (voir Graphique suivant) dans le monde et que le chiffre d'affaires s'élevait à 8.3 milliards de dollars en 2010. Les observateurs prévoient un taux de croissance annuel moyen de près de 13% pour ce secteur. Ce qui permettrait à l'assurance Takaful d'atteindre un chiffre d'affaires de 12.40 milliards en 2012. Cette évaluation est prometteuse mais ne doit pas cacher la complexité de la situation sur un marché qui peut sembler acquis.

Graphique 14 : la répartition du nombre des opérateurs de la Takaful dans le monde en 2010.



Source : Rapport 2012 d'Ernst and Young.

Section 2 : Présentation de la société d'assurance SALAMA

La société SALAMA ASSURANCES ALGERIE (ex El Baraka OUA Al Aman) a été agréée le 26 Mars 2000 par le Ministère des Finances pour pratiquer toutes les opérations d'assurance.

Sa forme juridique est du type société par actions (SPA). Son capital social est de 2.000.000.000,00 DA, majoritairement détenu par le Groupe international d'assurance et de réassurance SALAMA - ISLAMIC ARAB INSURANCE COMPANY, qui est actuellement coté à la bourse de DUBAI.

Vision stratégique de développement :

SALAMA Assurance Algérie compte poursuivre sa stratégie de développement à travers :

- Un positionnement durable dans les marchés des risques des particuliers, des PME/PMI et en assurances de personnes dont les potentialités sont importantes,
- L'acquisition d'une position de leadership sur le marché dans les sept années à venir,
- La mise en place d'un réseau diversifié, dense et performant,
- La formation intensive de ses ressources humaines,
- La réalisation des économies d'échelle (rendements croissants)..

Le développement stratégique de la société est basé sur la création des centres de profits, déclinés en fonction des divers marchés cibles :

- SALAMA Assurances générales,
- SALAMA Assurances de personnes et FAMILY TAKAFUL,
- E-SALAMA (vente par internet),

Cette stratégie repose sur l'utilisation d'un système d'information efficace et des outils modernes de gestion.

Dans ce domaine, la société SALAMA Assurance Algérie, grâce à des investissements énormes, a pris les dispositions suivantes :

- SALAMA Assurance Algérie s'est engagée en pionnier depuis 2004 à connecter tout son réseau directement au siège par le biais d'un système de communication VSAT qui est progressivement remplacé par un système de connexion ADSL et SHDSL,
- SALAMA Assurance Algérie reste leader dans la mise en place d'un système d'information centralisé et la souscription des contrats d'assurance en ligne (on line).

Politique de prestations : En adéquation avec sa vision stratégique de développement au sein du marché et partant du principe essentiel que « l'assurance, c'est d'abord le règlement rapide des sinistres », la société a abordé ses activités en mettant l'accent sur les perspectives suivantes :

- La consolidation continue de la prestation et de la qualité de service avec une vision centrée en direction du client et le souci d'indemniser les sinistres dans les plus brefs délais, à travers la création de centres de services qui auront pour vocation essentielle l'indemnisation directe au titre des garanties « dommages », après expertise des véhicules assurés.
- La concrétisation effective de sa politique de développement en termes de nouveaux produits et services.

I. Avantages concurrentiels :

La compagnie SALAMA Assurance peut se différencier par rapport à ses concurrents à travers les caractéristiques suivantes :

Seule compagnie d'assurance « TAKAFUL » sur le marché algérien et qui fait partie d'un groupe international coté à la bourse de DUBAI (SALAMA-IAIC).

Son positionnement se veut durable dans l'assurance des risques des particuliers, des ménages, des PME et des assurances de personnes « FAMILY TAKAFUL », dont les potentialités sont énormes.

La mise en place des centres de services pour l'indemnisation directe des assurés automobiles (expertise et indemnisation au même moment et au même endroit) lui conférera à terme une grande notoriété et une crédibilité sur le marché.

C'est la première société du marché qui a investi dans la création, sur des bases organisées, d'un nouveau réseau de proximité composé de conseillers (conseillères) spécialisés dans la vente de produits « TAKAFUL ».

La société offre un nouveau produit d'assurance « assistance automobile » grâce à un partenariat avec la société Algérie Assistance dont SALAMA ASSURANCES est actionnaire, et qui fait partie du grand groupe d'assistance MAFPRE.

II. Produits commercialisés :

La société SALAMA Assurance pratique l'assurance sur la base des techniques universelles auxquelles elle allie les principes de la « Charia » de l'Islam fondés sur la solidarité des assurés et la participation aux résultats.

Son objet social porte sur la pratique des opérations d'assurance et de réassurance. De ce fait, elle est habilitée à exercer l'ensemble des branches d'assurances codifiées par les textes réglementaires.

Ces opérations portent sur la couverture de risques précisés dans l'objet social de la société, à savoir :

- - Les Assurances Automobiles (Responsabilité Civile--Dommages),
- - Les Assurances des Risques Industriels,
- - Les Assurances Engineering et Construction,
- - Les Assurances des Risques Simples (commerces - habitations),
- - Les Assurances de Transport Maritime, Terrestre et Aérien (corps, facultés),
- - Les Assurances de Responsabilités Civiles diverses,
- - Les Assurances de Personnes (TAKAFUL FAMILY - accidents - groupe),
- - L'Assistance voyage à l'étranger,
- - La Réassurance.

III. Capacité technique :

Durant ces neuf premières années d'activité, la société a réussi à acquérir un portefeuille d'assurés équilibré dans sa composante qui comporte autant d'entreprises clientes du secteur public que du secteur privé.

Afin d'offrir à sa clientèle des garanties d'assurance solides et diversifiées, elle a également noué des relations et négocié des couvertures adéquates avec le réassureur national CCR Algérie, les compagnies de réassurance mondiales les plus importantes financièrement et certains grands courtiers européens.

Ces atouts lui permettent de proposer aux grandes entreprises nationales et étrangères, des niveaux de couverture performants en termes de garantie de leurs investissements, tant pendant la phase investissement que durant celle de l'exploitation. La proximité de ses réassureurs et de ses courtiers internationaux lui confère une grande souplesse dans la délivrance des couvertures d'assurance.

IV. Evolution des principaux paramètres d'activité :

Salama Assurances a enregistré en 2013³⁹ un taux d'évolution de 24 %. Sa part de marché était de 2,5 % il y a cinq ans ; elle est aujourd'hui de 4,5 % avec 500 000 clients et plus de 4

³⁹ L'Econews du 14 Aout 2014.

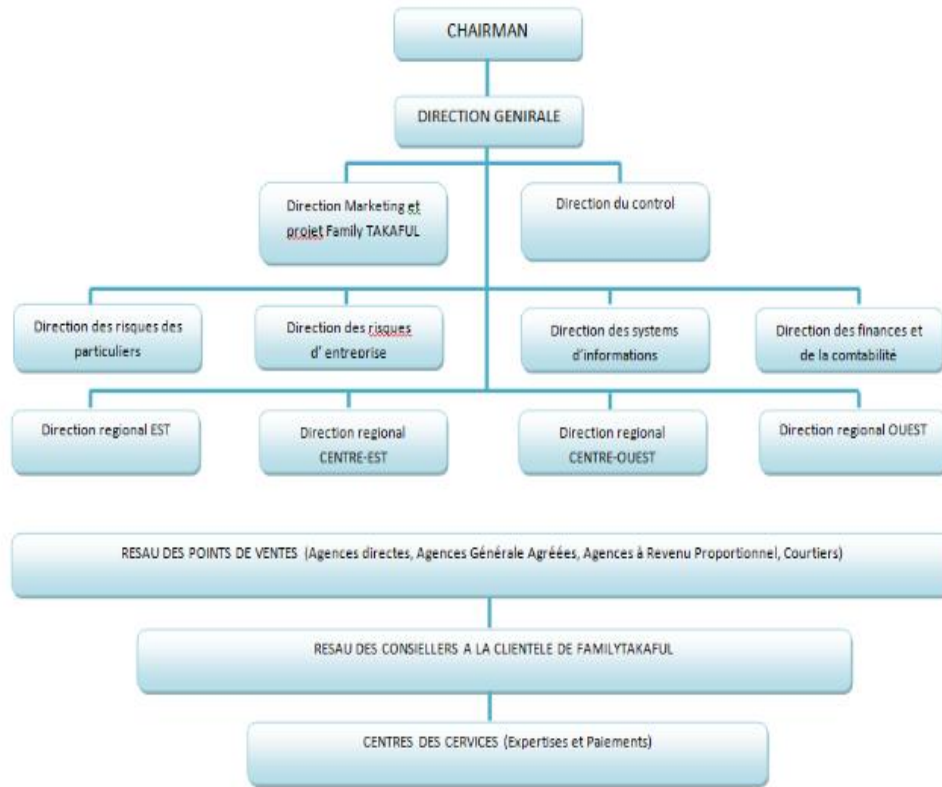
milliards de dinars de chiffre d'affaires, elle s'est dotée de 200 points de vente⁴⁰ et de 6 directions régionales en Algérie. Elle prévoit le lancement d'une assurance-vie avant la fin de l'année en 2015 et ce, en s'associant avec un partenaire algérien conformément à la règle 49/51 %.

V. Les sept nouveautés en projet :

1. Développement des assurances santé complémentaires pour suppléer à l'insuffisance du système du régime d'assurance de sécurité sociale CNAS,
2. Nouveau produit d'assurance de responsabilité civile des mandataires sociaux,
3. Nouveau produit d'assurances multirisques des musées et expositions artistiques,
4. Nouveau produit d'assurances vol de portable,
5. Mise en place d'un système d'information pour la vente des produits d'assurances par internet : e-salama, Nouveau, en cours de lancement,
6. Un nouveau produit d'assurance est lancé, « assistance automobile » permettant la prise en charge de nos clients après une mobilisation de leurs véhicules,
7. Extension du réseau de centre de services divers existants permettant l'indemnisation directe des assurés automobiles (expertise et indemnisation au même moment et au même endroit).

⁴⁰ <http://www.saphirnews.com>

ORGANIGRAMME SALAMA ASSURANCE ALGERIE



Section 3 : Quelle stratégie de développement adoptée ?

Pour s'adresser aux marchés communautaires visés, une double condition est nécessaire : connaître à la fois le marché domestique de l'assurance traditionnelle et le profil socioéconomique des populations musulmanes implantées dans les pays concernés. Il est donc important d'apprendre à connaître le public concerné, puis de concevoir des produits adaptés en choisissant le meilleur réseau de commercialisation possible. Enfin, il faudra trouver comment intégrer la Takaful dans une stratégie marketing plus générale.

1. Connaître le marché :

Une des insuffisances qui caractérisent la finance islamique et la Takaful est le manque d'information et de statistiques. Une étude de marché est nécessaire. Elle devra porter notamment sur la réceptivité des musulmans⁴¹ ou les raisons d'une possible résistance aux produits Takaful et les déterminants de la demande (variable prix, variable religieuse...).

Cette étude de marché nécessitera tout d'abord de mieux connaître le tissu associatif musulman. En effet, ce réseau associatif en Europe est très riche. Il se compose d'associations nationales (amicales marocaines, algériennes, turques...), d'associations culturelles ou religieuses (transfrontières) et de quelques groupes ayant des liens avec des groupes politiques. Ces associations pourraient faciliter le recueil d'informations dans le cadre d'une étude de faisabilité.

2. Conception des produits :

Il faut concevoir des produits rentables assortis d'une tarification accessible qui intègre les coûts nécessaires à la conformité avec la charia et la prise en compte du profil de risque de la population visée. La compagnie Takaful qui s'adresse aux communautés musulmanes doit axer son offre sur les assurances de personnes, la vie et la maladie. Les produits à offrir doivent être simples et ne pas nécessiter de larges connaissances techniques pour les vendre.

3. Choix du mode de distribution :

On peut imaginer des points d'accès aux produits Takaful sur le modèle des guichets islamiques déjà intégrés à certaines activités bancaires européennes. Une alliance avec une grande banque ayant déjà une certaine pratique de la bancassurance et/ou ayant déjà commencé à offrir des produits bancaires islamiques pourrait aider au développement de la Takaful. Une meilleure connaissance du réseau associatif et communautaire permettrait

⁴¹ Notre étude à travers les trois régions d'Algérie.

également d'identifier précisément les acteurs communautaires susceptibles de servir comme vecteurs de vente.

4. Intégration dans une vision marketing plus large :

Enfin, le marketing affinitaire à destination des communautés issues de l'immigration des pays musulmans ne pourrait se résumer à l'assurance islamique. Il faut encore s'interroger comment intégrer la Takaful comme un outil, parmi d'autres, du développement des assurances communautaires en Europe.

Section 3 : Les défis :

Les entreprises, les législateurs, les oulémas et les autres acteurs devront faire de gros efforts de sensibilisation à la Takaful pour que celui-ci se montre à la hauteur de son potentiel.

1. Consommateurs et entreprises :

Depuis assez longtemps, les musulmans s'entendent répéter que l'assurance, en particulier l'assurance-vie, est en contradiction avec leur religion. En dépit des décisions rendues par l'Académie du fiqh et la croissance du secteur de la Takaful, de nombreux musulmans partagent encore ce point de vue. La connaissance de l'assurance et de ses avantages est très faible, particulièrement au Moyen-Orient. Les gens y ont tendance à minimiser le besoin de financement de la retraite et choisissent plutôt de se reposer sur leur famille et le système de sécurité sociale. Changer ce mode de pensée prendra du temps. Bien que la Takaful soit devenue un sujet de débat dans le secteur de l'assurance, elle n'a pas encore percé la conscience du consommateur. L'introduction récente de branches d'assurance obligatoires devrait aider à y remédier. Néanmoins, les entreprises comme le gouvernement devront intensifier leurs efforts pour toucher le consommateur et le sensibiliser aux avantages de la Takaful.

Le secteur de la Takaful ne peut pas reposer uniquement sur l'offre de produits conformes à la charia car le prix et le service jouent aussi un rôle. Comme on l'a vu dans le cas de la Malaisie, la distribution des excédents aux preneurs d'assurance peut être un facteur décisif pour l'achat d'un produit Takaful. Le niveau de service et les caractéristiques du produit peuvent également compter autant que la conformité aux croyances musulmanes.

2. Produits :

Les produits de la Takaful sont une innovation importante du secteur de l'assurance. On considère généralement qu'ils vont s'implanter fortement dans les branches de l'assurance individuelle qui comportent de nombreux petits risques pouvant être facilement mis en

commun et partagés entre les participants de la Takaful. Pour gagner l'adhésion des personnes à faibles revenus, la Takaful peut être présente sous forme de microtakaful. Pour ces personnes, les principaux risques sont les maladies graves, les mauvaises récoltes, l'éducation des enfants et le décès de proches. Ces risques doivent être la principale cible des produits de microtakaful.

A l'autre bout du spectre, une autre difficulté existe. Le marché des grandes entreprises et des affaires commerciales offre de belles opportunités à la Takaful, notamment en ce qui concerne les projets d'investissement gérés par les banques islamiques. Dans la majorité des cas, ce segment est assuré par des assureurs classiques. Un changement dans la couverture Takaful pourrait stimuler le secteur. Les capacités de retakaful gagneront en importance, en tant que mode de gestion du risque dans les pools Takaful.

3. Un manque de réglementation et de standardisation :

La diversité est inhérente à l'islam. Cette religion accepte la coexistence de diverses interprétations, d'où la variété des modèles de la Takaful. Pourtant, la standardisation des modèles d'exploitation aiderait le secteur de la Takaful à s'étendre au plan mondial. Les autorités chargées de la réglementation en Malaisie ou à Bahreïn ont pris d'importantes mesures pour établir des normes et améliorer la transparence. La standardisation réduira les coûts et la confusion chez les consommateurs et dégagera des ressources dans les institutions financières offrant des produits conformes à la charia. Il est toutefois probable que certaines différences d'interprétation demeurent entre les diverses écoles de pensée.

Une certaine convergence est possible car de nombreux oulémas travaillent pour diverses entreprises et appliqueront les mêmes décisions dans différentes compagnies. Des conflits d'intérêt pourraient cependant apparaître. Certaines questions doivent aussi être abordées comme l'élaboration d'une législation sur la distribution en temps opportun des excédents aux preneurs d'assurance, les conditions des prêts sans intérêt (qard hassan), et le devoir de séparation des pools des actionnaires et des preneurs d'assurance⁴².

Certaines organisations font déjà des efforts pour introduire certaines normes ou principes. Par exemple, l'Islamic Finance Services Board (IFSB, Conseil des services financiers islamiques) et l'International Association of Insurance Supervisors (IAIS, Association internationale des autorités de supervision de l'assurance) travaillent à établir des principes fondamentaux pouvant être appliqués aux entreprises de la Takaful. L'Accounting and

⁴² ENTRETIEN réalisé par moi-même avec Monsieur Hadjou DG SALAMA Algérie.

Auditing Organization for Islamic and Financial Institutions AAOIFIC⁴³ a aussi fixé des principes de comptabilité applicables aux institutions islamiques.

Conclusion du chapitre :

Ce chapitre nous a permis de traiter l'expérience des pays musulmans et non musulmans dans le domaine de la Takaful, le développement mondial du marché et son évolution dans les pays du CCG (Le Conseil de Coopération du Golfe qui comprend les pays suivants : l'Arabie Saoudite, le Koweït, le Qatar, le Bahreïn et les Emirats Arabes Unis –UAE- représente un vaste marché potentiel de la Takaful,) ainsi que dans les pays du sud-est asiatique (Malaisie, Indonésie). Ceci nous a aussi permis d'étudier l'état du marché, le cadre réglementaire et les circuits de distribution.

⁴³ Organisation de comptabilité et d'audit pour les institutions financières islamiques.

Conclusion générale

Dans le monde musulman, jusque dans les années 1970, la seule alternative d'assurance était l'assurance conventionnelle à l'occidentale. En 1979, est apparu au Soudan, une assurance d'un nouveau genre mêlant Islam, éthique et principes de l'assurance traditionnelle : l'assurance Takaful qui signifie en arabe « entraide solidaire ». L'assurance Takaful est une méthode de mutualisation des risques entre assurés, qui respectent les principes islamiques. En effet, l'assurance conventionnelle (venant du système occidental) est considérée par les fuqahas (savants islamiques) comme contraire à l'Islam car comportant de l'aléa (gharar), des formes d'intérêts (riba), des possibilités de spéculation (maysir) et investissant dans des secteurs interdits (haram). L'assurance Takaful prévoit l'existence d'un conseil religieux (sharia board) afin de vérifier du bon respect par les compagnies d'assurance des principes islamiques contenu aussi bien dans le Coran que dans les sources dérivées. Cependant, l'assurance islamique connaît au niveau de sa réglementation des variantes aussi nombreuses que de pays musulmans, ce qui en fait sa richesse et sa complexité.

Nous avons tout au long de ce cours essayer de mettre en exergue le modèle Takful et son rôle comme alternative à l'assurance traditionnelle, à cet effet nous avons vu d'une manière détaillée les arguments qui prohibe l'assurance traditionnelle en l'occurrence : gharar, maissir, riba, haram, ensuite nous avons étudié le contrat licite conforme à la charia, les principes de la takaful :

- La distribution inclut l'ensemble des participants ;
- La distribution se limite aux participants qui n'ont pas bénéficié d'indemnisations, durant l'exercice considéré ;
- La distribution se fait sur la base du taux de contribution de chaque participant, après déduction des indemnités qui lui ont été payées durant l'exercice considéré.
- Et en dernier lieu nous avons vu les modes takaful existants qui sont :
- Moudaraba
- Wakala
- Et la forme hybrid

Si le solde est négatif, la société peut procéder à l'octroi d'une dotation au Fonds des participants, appelée « Quardh El Hassan » qui ne peut dépasser 70% du montant des capitaux propres de la société, remboursable à partir du solde positif du Fonds qui sera réalisé ultérieurement.

Enfin, en matière de réassurance, la société a recours aux sociétés exerçant la réassurance sous la forme de Rétakaful et, en cas d'impossibilité, elle peut recourir aux sociétés de réassurance traditionnelles, après décision du Comité de supervision charaïque.

Bibliographie

- Le saint CORAN

➤ Ouvrages :

- CHAAR Abdelmaoula[2008], in La finance islamique à la française, éditions Secure Finance
- CHARBONNIER Jacques[2011], Islam, Droit, Finance Et Assurance, aux éditions Larcier, Paris.
- CHARFEDDINE Ahmed, [1983], AhkamAta'min, aux Editions universitaires du Koweït,.
- CHAUMET Francis, [2008], les assurances de responsabilité de l'entreprise 4^{ème}Edition, aux éditions L'argus de l'assurance, Paris.
- COUILBAULT François, [2007] Constant Eliashberg, les grands principes de l'assurance 5^{ème} Edition, aux éditions L'argus de l'assurance, Paris.
- IBN KHALDOUN, [1971]l'introduction (moukadimat ibn khaldoun), aux éditions dar Echaab, le Caire.
- JOUINI Elies, [2008]Enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de Paris, Par Europlace, Octobre.
- LAMBERT FAIVRE Yvonne et LEVENEUR Laurent [2011] droit des assurances, aux éditions Dalloz, Paris 13^{ème} édition.
- LARAMEE Jean-Paul [2008], la finance islamique à la française, aux éditions Secure finance, Paris.
- PAULIN Murielle, [2011] environnement économique et managérial de l'assurance, aux éditions SEFI, Paris.
- QURRADAGHI Cheikh Ali Mohieddine, [2011] L'assurance islamique TAKAFUL. aux éditions Bayane, Paris.
- RUIMY Michel [2008] la finance islamique, aux éditions SEFI/Arnaud Franel, Paris.
- SIAGH Lachemi [2006] l'islam et le monde des affaires, aux éditions d'Organisation,

• **Revues et Articles :**

- Najia BENSED, Hakima FASLY [2020], revue française d'économie et de gestion
- INNAL Fawzi , Pr. ADLI Zoheir [2018], La Finance islamique : une industrie naissante moderne - (Université 20 août 1955 – Skikda)
- Abdelkader Bessedik, (2013), Les opérations de financement et d'investissement dans le droit Musulman Thèse pour le doctorat en droit de l'Université Paris-Est Créteil.
- Abdul hadi GAFOURI, (2000), Islam et économie : réflexion sur les principes fondamentaux de l'économie islamique, édition ELBOURAQ
- Amine MOKHEFI, (2011), Les banques islamiques : fondements théoriques, Revue Elwahat, Université de Mostaganem, N°12
- Amr ABOU-ZEID, (2008-2009) La gestion des fonds de fonds islamique de capital investissement pour le développement des pays arabes, Thèse de Doctorat en Sciences de gestion, Université Paris Dauphine.
- André MARTENS, (2001), La finance islamique : fondement, théorie et réalité, centre de recherche et développement en économie, université de Montréal, Cahier N °20 .
- Anouar Hassoune, (2009), Principes de structuration des Sukuk, les cahiers de la Finance islamique, école de management, Strasbourg N°01.
- Babacar NDIAYE, (2013- 2014), Aperçu sur l'assurance islamique: focus sur le continent africain, Université Paris Dauphine.
- Elmehdi MAJIDI, (2016), La finance islamique et la croissance économique : quelles interactions dans les pays de MENA ? , Thèse de Doctorat en Sciences Économiques, Université de Pau et des Pays de l'Adour, Académie de Bordeaux.
- Hassen BEN OUHIBA, (2015), Les banques islamiques, étude de positionnement, spécificités réglementaires et particularités d'audit, Chartered Public Accountant, CPA, voir le site : www.kanakji.com
- Imad BENLAHMAR, (2010) La finance islamique est elle un rempart à la finance conventionnelle face à la crise, Business School, INSEEC, Paris.
- Issouf soumaré, (2009), La pratique de la finance islamique, conférence organisée par l'association des étudiants Musulmans de l'université de Laval.
- Jad Nader, (2009), La finance islamique, notions et perspectives pour la Place financière de Luxembourg, ACE, N° 03.

- Jérôme Lasserre Capdeville,(2006) La finance islamique, une finance douteuse ? Les cahiers de la finance islamique, école de management, Strasbourg.
- Lila GUERMAS SAYEGH, (2011), La religion dans les affaires : la finance islamique, fondation pour l'innovation politique.
- Mohammed Boudjellal, (2005), Les assurances dans un système islamique, revue des Sciences Économiques et de Gestion, N°05.
- Samia HATTAB Hassan[2020], La situation des produits participatifs au Maroc Cas : Région Casablanca-Settat.
- Yassine MOUHSSINE, Abdellatif MABROUK[2020], l'assurance participative au Maroc, <https://revues.imist.ma/> 2022

- ABABSA, directeur général du Fonds de Garantie Automobile dans Le Phare N° 101 Septembre 2001.
- ABOUZAIID Chakib, la retakaful est-elle le chaînon manquant dans l'industrie de la Takaful ? in Banque et Stratégie, numéro 257, Mars 2008.
- ARIG : Rapport annuel sur le marché arabe des assurances 1998.
- DOUCERET Marie-Hélène, La Takaful en France demain : fiction ou réalité ? MBA, Ecole nationale d'assurances, Paris 2010.
- IFSB & AICA – Questions en matière de réglementation et de contrôle de la Takaful (Assurance Islamique) Août 2006.
- Journal L'Econews (l'information économique et financière en continu) du 16 décembre 2014.
- KASSIM Zain al AbidinMohd, Takaful -concept et pratique in Le réassureur Africain 22^{ème} édition, juin 2008.
- L'Assurance islamique gagne du terrain, la tribune de l'assurance numéro 111, avril 2011.
- Revue Algérienne des Assurances N° 0. Mai 1997.
- Revue de l'assurance N°1 / - Revue éditée par le Conseil National des Assurances 1 er Semestre 2012.
- Revue de l'assurance N°1 / 1 er Semestre 2012 - Revue éditée par le Conseil National des Assurances.

- Revue de l'assurance N°2, - Revue éditée par le Conseil National des Assurances 2^{ème} Semestre 2012.
- Revue de l'assurance Numéro 4, Revue éditée par le Conseil National des Assurances 2^{ème} Semestre 2013 –
- Revue De L'assurance Numéro 6, Revue éditée par le Conseil National des Assurances, Mai à Aout 2014 –
- Revue De L'assurance Numéro°3, Revue éditée par le Conseil National des Assurances 1^{er} semestre 2013 –
- Revue De L'assurance Numéro°5, Revue éditée par le Conseil National des Assurances de Janvier à Avril 2014 –
- Revue De L'assurance Numéro°7, Revue éditée par le Conseil National des Assurances de septembre à décembre 2014 –
- Revue U.A.R n°1 Janvier 1998.
- V. Millet, « Doing Business in Saudia Arabia », Financial Times (9 Nov. 1990).
- World Islamic Insurance Directory, Middle East Insurance Review; EY analysis. 2013.
- ZAATAR Roland, Olivier DE LAGARDE, Takaful une alternative à l'assurance traditionnelle : Perspectives Européenne, Revue Banque et stratégie, numéro 257, Mars 2008.
- ZAIN AL Abidin Mohammed, TAKAFUL concept et pratique, in le réassureur Africain, 22^{ème} Edition, juin 2008.
- Revue L'Econews (l'information économique et financière en continu) du 16 décembre 2014.
- Revue L'Econews (l'information économique et financière en continu) du 14 aout 2014.
- **Mémoires de Magister et Thèses :**
- M. LEZOUL Mohammed[2015], Thèse de doctorat ès-sciences commerciales
Thème :La mise à niveau des entreprises d'assurance en Algérie : Takaful comme source d'avantage compétitif Sous la direction de M. MIRAOUI
- LEZOUL Mohammed [2001], le marché des assurances en Algérie et la déréglementation, Mémoire de Magister en Management, juin 2001.

- OUBAZIZ SAID, [2012], les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances : cas de l'industrie assurantielle algérienne Mémoire de Magister en management des entreprises soutenu en juin 2012 à l'université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
- **Colloques**
 - BARAKAT. Ma, assurance et islam ; communication à la journée d'étude assurance vie et islam organisé par le CNA, Alger ; le 15 juin 2005.
 - BOUDJELLAL.M, les assurances dans un système islamique, communication au séminaire sur « l'économie islamique » organisé conjointement par l'institut islamique de recherches et de formation de la banque islamique de développement, Djeddah et le ministère de l'économie et des finances, Bamako, du 01 au 03decembre 2004.
 - BOUTALEB Kouider, la problématique de la mise à niveau des économies maghrébines face au défis de la mondialisation : défis et perspectives, septième session de l'université d'hiver Marrakech du 17 au 20 février 1999.
 - JAGGA. A & Khan. J; « Takaful models : Overview from an actuarial perspective; Actuarial Society of South Africa; 16-17 October 2012.
 - LAHLOU.A, le système des assurances au point de vue islamique, séminaire organisé par l'institut islamique de recherches et de formation de la banque islamique de développement, Marrakech du 15 au 20avril 1996.
 - Lewis Jonathan, Assurance Takaful : quelles opportunités pour les assureurs français ? institut de formation de la profession de l'assurance, juin 2009.
 - LEZOUL Mohammed, les assurances en Algérie : quelles alternatives pour le développement du secteur, colloque international sur : l'industrie assurantielle et Takaful, université Farhat Abbas Sétif 2011.
 - LEZOUL Mohammed, Takaful comme alternative à l'assurance traditionnelle, colloque international sur : LA FINANCE ISLAMIQUE, université Farhat Abbas Sétif 2009.
 - SAIDJ.M, proposition de solutions pour le développement de l'assurance de personnes en Algérie, conférence au 2ème forum des assurances; Alger les 20 et 21 novembre 2000 islam, communication à la journée d'étude « Assurance vie et islam » organisé par le CNA, Alger le 15 juin 2005.
 - SHAHRIL AzuarJimin and others; «Evolutions of the malusyian Takaful industry» ;Dataran Kewangan Darul Takaful ; 15th april 2011.

- ZAKI Hamdan Abu Elbasher; « The Sudanese experience in Takaful : The model, practice and development »; Khartoum-Sudan; 2009 .

- **Webographie**

- <https://www.institutdesactuaires.com/magazine/article/les-principes-du-takaful/2087>
- <http://fr.financialislam.com/le-takaful.html>
- <https://www.atlas-mag.net/article/lassurance-takaful>
- <http://www.alquds.co.uk/?p=55100>
- http://media.corporate-.net/media_files/irol/76/76115/releases/Takaful_dec.1.2008.pdf
- <http://www.takaful.hsbcamanah.com.my/1/2/myht/corporate-information/about-us>
- <http://fr.financialislam.com/1/post/2011/03/un-nouveau-contrat-dassurance-islamique-en-france.html>
- <http://fr.financialislam.com/1/post/2012/07/swiss-life-lance-salam-epargne-placement-le-premier-contrat-dassurance-vie-conforme-aux-principes-de-la-finance-islamique.html>
- <http://fr.financialislam.com/1/post/2013/11/assurance-vie-vitis-life-lance-un-contrat-charia-compatible-haut-de-gamme.html>
- www.CNA.dz
- <http://www.saphirnews.com/>

- **Rapports, études et autres documents**

- (JORADP) n° 14 du 28 février 2021, le Décret exécutif n° 21-81 du 23 février 2021 fixe les
- Ministère de l'industrie, de l'énergie et des PME, «Bulletins de la mise à niveau N° 12 et 14», Tunis, novembre 2005 et 2006.
- Ministère de la PME et de l'artisanat : Bulletins d'informations. Algérie 2006.
- Mucchielli .J.L., 2002. «La compétitivité, définition, indicateurs et déterminants » ACCOMEX N° 44, team- Paris1.fr/trombi/muccieli/compétitivité. Pdf
- ONUDI. «Programme intégré pour l'amélioration de la compétitivité et l'appui à la restructuration industrielle en Algérie». Vienne. 2006
- Pascallon P. (1984), « l'assurance qualité facteur de compétitivité ? », In Percerou R. (1984), « Entreprise, gestion et compétitivité des entreprises », Editions Economica.

- Price waterhouse Coopers Developpement (2002), « Les facteurs et indicateurs de la compétitivité des entreprises de services rendus à l'industrie » (disponible à l'adresse <http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/dossiers/sect/pdf/compet.pdf>)
- Activité des assurances en Algérie. Ministère des finances. novembre 2005.
- Arrêté du 10 décembre 1963, modifié par l'arrêté du 26 décembre 1963.
- Arrêté du 7.2.1963 JO n° 4 du 10.01.1964.
- Article 4 de la loi 63-201 du 8 juin 1963.
- Article 179 du même décret de 1938.
- Article 1er A.3 de l'arrêté du 10 décembre 1963, modifié par l'arrêté du 26 décembre 1963.
- Décret du 30 décembre 1938 - article 142.
- Document CAAT 2000.
- Ernest & Young; « Global Takaful insights 2013: Finding growth markets », 2013.
- Ernst & Young; «The world Takaful »; report 2012; Dubai.
- Ernst & Young; « The World Takaful Report »; April 2012.
- Infos CAAR 1998 (bulletin d'information édité par la CAAR).
- *Loi 06-04* du 21 Moharram 1427 correspondant au 20 février 2006.
- Ordonnance 95/07 du 31 janvier 1995.
- Rapport annuel sur le marché arabe des assurances 1998 ARIG.
- Rapport d'activité 2A 1^{er} semestre 2005.
- Rapport UAR septembre 2006.
- Rapport UAR septembre 2010.
- CD ROM Universalis Microsoft 2013.